SENATE SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17-18

Proceedings of the Standing Senate Committee on

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable DIANE F. GRIFFIN

Tuesday, May 29, 2018 (in camera)
Thursday, May 31, 2018

Issue No. 53

Sixth meeting:

Subject matter of those elements contained in Part 5, insofar as that Part relates to farming of Bill C-74, An Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 27, 2018 and other measures

and

Sixth meeting:

Study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets

WITNESSES:
(*See back cover*)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017-2018

Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente :
L'honorable DIANE F. GRIFFIN

Le mardi 29 mai 2018 (à huis clos)
Le jeudi 31 mai 2018

Fascicule nº 53

Sixième réunion :

Teneur des éléments de la partie 5, dans la mesure où cette partie concerne l'agriculture du projet de loi C-74, Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 27 février 2018 et mettant en œuvre d'autres mesures

et

Sixième réunion :

Étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

54110-54125

STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Diane F. Griffin, *Chair*

The Honourable Ghislain Maltais, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan
Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(or Mercer)
Doyle
Gagné
* Harder, P.C.
(or Bellemare)
(or Mitchell)
Mercer
Oh
Petitclerc
* Smith
(or Martin)
Woo
* Woo
(or Saint-Germain)

*Ex officio members

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the order of the Senate of November 7, 2017, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Woo replaced the Honourable Senator Marwah (*May 24, 2018*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente : L'honorable Diane F. Griffin

Vice-président : L'honorable Ghislain Maltais

et

Les honorables sénateurs :

Ataullahjan
Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(ou Mercer)
Doyle
Gagné
* Harder, C.P.
(ou Bellemare)
(ou Mitchell)
Mercer
Oh
Petitclerc
* Smith
(ou Martin)
Woo
* Woo
(ou Saint-Germain)

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et à l'ordre adopté par le Sénat le 7 novembre 2017, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Woo a remplacé l'honorable sénateur Marwah (*le 24 mai 2018*).

Published by the Senate of Canada
Available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada
Disponible sur internet : http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 29, 2018
(108)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met in camera this day at 6:02 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh, Petitclerc and Woo (11).

In attendance: Aïcha Coulibaly, Analyst, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, April 24, 2018, the committee continued its consideration of the subject matter of those elements contained in Part 5, insofar as that Part relates to farming of Bill C-74, An Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on February 27, 2018 and other measures. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 50.*)

Pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee considered a draft report, in camera.

It was agreed that:

The draft report for the committee's consideration of the subject matter of those elements contained in Part 5, insofar as that Part relates to farming of Bill C-74, as amended, be adopted; and

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be empowered to approve the final version of the report taking into consideration this meeting's discussion, and with any necessary editorial, grammatical and translation changes required.

At 7:08 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 31, 2018
(109)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 29 mai 2018
(108)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit à huis clos aujourd'hui, à 18 h 2, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh, Petitclerc et Woo (11).

Également présente : Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 avril 2018, le comité poursuit son étude de la teneur des éléments de la partie 5, dans la mesure où cette partie concerne l'agriculture du projet de loi C-74, Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 27 février 2018 et mettant en œuvre d'autres mesures. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule nº 50 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'article 12-16(1)d) du Règlement, le comité examine à huis clos un projet de rapport.

Il est convenu :

Que le projet de rapport modifié sur l'étude réalisée par le comité concernant la teneur des éléments de la partie 5, dans la mesure où cette partie concerne l'agriculture du projet de loi C-74, soit adopté;

Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à donner son approbation à la version définitive du rapport en tenant compte des discussions de la présente réunion et en y apportant tout changement jugé nécessaire, que ce soit au niveau de la forme, de la grammaire ou de la traduction.

À 19 h 8, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 31 mai 2018
(109)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Members of the committee present: The Honourable Senators Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh and Woo (10).

In attendance: Aïcha Coulibaly and Corentin Bialais, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, February 15, 2018, the committee continued its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*)

WITNESSES:

Southern Potato Company:

Keith Kuhl, President and CEO.

Canadian Produce Marketing Association:

Jane Proctor, Vice President, Policy and Issues Management.

Sunterra Farms Ltd.:

Ray Price, President.

Canada Organic Trade Association:

Tia Loftsgard, Executive Director.

The chair made a statement.

Mr. Kuhl and Ms. Proctor made statements and answered questions.

At 9:01 a.m., the committee suspended.

At 9:05 a.m., the committee resumed.

Mr. Price and Ms. Loftsgard made statements and answered questions.

At 9:56 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh et Woo (10).

Également présents : Aïcha Coulibaly et Corentin Bialais, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 15 février 2018, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule nº 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Southern Potato Company :

Keith Kuhl, président et chef de la direction.

Association canadienne de la distribution de fruits et légumes :

Jane Proctor, vice-présidente, Gestion des politiques et des enjeux.

Sunterra Farms Ltd. :

Ray Price, président.

Association pour le commerce des produits biologiques du Canada :

Tia Loftsgard, directrice générale.

La présidente prend la parole.

M. Kuhl et Mme Proctor font des déclarations et répondent aux questions.

À 9 h 1, la séance est suspendue.

À 9 h 5, la séance reprend.

M. Price et Mme Loftsgard font des déclarations et répondent aux questions.

À 9 h 56, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, May 31, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I am Senator Diane Griffin from Prince Edward Island and chair of the committee.

I would like to start out by asking the senators to introduce themselves. We will start with the deputy chair, Senator Maltais.

[*Translation*]

Senator Maltais: I am Ghislain Maltais from Quebec. Good morning.

Senator Dagenais: I am Jean-Guy Dagenais from Quebec. Welcome to the committee.

[*English*]

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

Senator R. Black: Rob Black, Ontario.

[*Translation*]

Senator Gagné: I am Raymonde Gagné from Manitoba.

[*English*]

Senator Mercer: Terry Mercer, Nova Scotia.

The Chair: Thank you, senators.

Today the committee is continuing its study on the value-added food sector and how it can be more competitive in global markets.

For our panel, we have, from the Southern Potato Company, Mr. Keith Kuhl, President and CEO; and from Canadian Produce Marketing Association, Ms. Jane Proctor, Vice President, Policy and Issues Management.

Thank you for accepting our invitation to be here today. I will ask Jane to start off with the presentation.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 31 mai 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, afin d'étudier la manière dont le secteur alimentaire a valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard, et je suis présidente du comité.

J'aimerais demander aux sénateurs de se présenter. Nous allons commencer par le vice-président, le sénateur Maltais.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, de la province de Québec. Bon matin.

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, de la province de Québec. Bienvenue au comité.

[*Traduction*]

Le sénateur Doyle : Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

Le sénateur R. Black : Rob Black, de l'Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Gagné : Raymonde Gagné, de la province du Manitoba.

[*Traduction*]

Le sénateur Mercer : Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Merci, chers collègues.

Le comité poursuit aujourd'hui son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

Notre groupe d'experts est composé aujourd'hui de M. Keith Kuhl, président et chef de la direction de la Southern Potato Company, et de Mme Jane Proctor, vice-présidente, Gestion des politiques et des enjeux, de l'Association canadienne de distribution de fruits et légumes.

Merci d'avoir accepté notre invitation de venir témoigner aujourd'hui. Je vais demander à Jane de commencer la présentation des observations préliminaires.

Jane Proctor, Vice President, Policy and Issues Management, Canadian Produce Marketing Association: Good morning. Thank you, Madam chair and committee, for inviting us to be here today to speak to you today about the value-added food sector and how it can be more competitive in global markets.

By way of background, in case you don't know who we are, the Canadian Produce Marketing Association, which is also known as CPMA, represents over 870 companies across the fresh fruit and vegetable supply chain, from farm gate to dinner plate. As an industry, we have an economic impact of $14 billion on Canada's GDP and support over 181,000 jobs in the country.

We are proud of the role we play in local communities and in providing Canadian consumers with healthy, safe and nutritious fruits and vegetables year-round.

This is an exciting time for the fresh produce industry as we have seen significant growth in the development and sales of value-added products to consumers. From children to millennials to seniors, value-added products have been developed by the fresh produce industry in the hopes of catering to a consumer base that puts a premium on convenience and healthy eating.

Indeed, a 2017 U.S. Department of Agriculture report on food purchasing decisions determined that millennials have a higher preference for convenience than other generations, that the largest share of their food budget goes toward ready-to-eat foods, and that millennials have a stronger preference for fruits and vegetables when purchasing food at home when compared to older generations. Although this is U.S. data, we fully expect this would reflect the millennial preferences here in Canada.

Many of our members are seizing this opportunity by developing products that make it easy to cook at home and eat on the go. Some examples include microwaveable potatoes with seasoning, vegetable pasta, greenhouse-grown tomatoes in snack packaging and many more.

Undoubtedly millennials are a key market for our members, but so, too, are seniors, who are looking for simpler ways of cooking without compromising nutrition in their diet, or children who are curious about the many different flavours, textures and colours offered by fresh produce.

Jane Proctor, vice-présidente, Gestion des politiques et des enjeux, Association canadienne de la distribution de fruits et légumes : Bonjour, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de nous avoir invités à venir témoigner aujourd'hui pour vous parler du secteur alimentaire à valeur ajoutée et de la manière dont il peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

En guise de présentation, au cas où vous ne connaîtriez pas notre groupe, l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, connue aussi sous le sigle ACDFL, représente plus de 870 entreprises de la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes frais, de la ferme à l'assiette. Notre secteur a une incidence économique de 14 milliards de dollars sur le PIB du Canada et est à l'origine de plus de 181 000 emplois au pays.

Nous sommes fiers du rôle que nous jouons dans les collectivités locales et fiers d'approvisionner les consommateurs canadiens en fruits et légumes sains, sûrs et nutritifs, tout au long de l'année.

Le secteur des produits frais traverse actuellement une période faste puisque nous assistons à une croissance importante du développement et des ventes des produits à valeur ajoutée chez les consommateurs. Le secteur des produits frais a mis sur le marché des produits à valeur ajoutée dans l'espoir de répondre aux besoins des consommateurs, des enfants aux personnes âgées en passant par les milléniaux, qui privilégient les produits alimentaires pratiques et sains.

En effet, selon un rapport publié en 2017 par le département de l'Agriculture des États-Unis sur les décisions en matière d'achat de produits alimentaires, les milléniaux recherchent plus que les autres générations les produits pratiques, consacrent une plus large part de leur budget alimentaire à des produits prêts à la consommation et privilégient les fruits et les légumes dans leurs achats de nourriture à consommer chez eux, par comparaison aux générations de personnes plus âgées. Bien que ce soit des données de sources américaines, nous sommes convaincus qu'elles reflètent également les préférences des milléniaux du Canada.

Beaucoup de nos membres ont profité de cette tendance pour créer des produits qui sont faciles à cuisiner à la maison et à manger sur le pouce. C'est le cas notamment des pommes de terre assaisonnées prêtes à cuire au four à micro-ondes, des pâtes à base de légumes, des tomates de serre présentées en emballage-portion et bien autres produits.

Incontestablement, les milléniaux représentent un marché clé pour nos membres, mais c'est également le cas des personnes âgées qui recherchent des façons plus simples de cuisiner sans sacrifier les aspects nutritifs de la nourriture qu'ils consomment, ou encore les enfants qui sont curieux de goûter les nombreuses saveurs, textures et couleurs que leur offrent les produits frais.

While the U.S. already has a strong focus on value-added products, increasingly our Canadian members are seeing the opportunities in value-added as well and are designing products and packaging that fit the health-conscious, on-the-go consumer. I mention the U.S. because it is our primary trading partner.

Some of our value-added members have seen year-over-year growth of 25 to 30 per cent, with no sign of slowing down. A significant amount of new value-added products can be found on grocery shelves and in the produce aisle, ranging from fresh fruit snack packs for children to vegetable pastas, and that is just the beginning. Indeed, retailers themselves are also seeing the opportunities in value-added products by releasing their own line of private-label products. I am sure many of you have seen those in the stores.

To ensure success, industry must consider many factors, including the need to understand the market. For example, a recent offering of a specialty value-added product did poorly in larger retail formats but sold out in smaller chains. The likely reason is the smaller boutique type of establishments often cater to foodies, which includes consumers willing to pay a higher price point for new innovative products, especially if the product fits their definition of "local."

Canada is endowed with the natural resources required for us to play a key role in feeding the world. Value-added products will play an important role in that mission. Canada is known internationally for producing high quality, safe and nutritious foods. This is a strong competitive advantage when looking at global markets, particularly as many consumers in countries like China and Japan are willing to pay a premium for the flavour profile Canadian produce items offer and see Canada as a safe source of food, which is a factor of increasing importance for many and in many markets now.

How do we double down on this competitive advantage and ensure that our value-added products are the most desired in the world? For the fresh produce industry, this means continued investment and support by the federal government in research and innovation. Our industry is committed to helping the government achieve its goal of $75 billion annually in agri-food exports by 2025, and we believe that value-added products are an important driver in achieving this goal. To that end, government

Les distributeurs américains ont déjà commencé à mettre l'accent sur les produits à valeur ajoutée, mais nos membres canadiens sont de plus en plus nombreux à prendre conscience des possibilités qu'offre la valeur ajoutée et conçoivent des produits et des emballages qui répondent aux consommateurs soucieux de leur santé et constamment en mouvement. Je mentionne les États-Unis, étant donné que c'est notre principal partenaire commercial.

Les membres de notre association qui offrent des produits à valeur ajoutée ont connu une croissance de 25 à 30 p. 100 sur 12 mois, sans montrer aucun signe de ralentissement. On trouve une quantité remarquable de nouveaux produits à valeur ajoutée sur les tablettes des épiceries et dans les allées de produits frais. Ces produits à valeur ajoutée vont des emballages-portion de fruits frais destinés aux enfants aux pâtes à base de légumes. Et ce n'est qu'un début. En effet, les détaillants eux-mêmes tirent parti des possibilités qu'offrent les produits à valeur ajoutée en proposant une gamme de nouveaux produits sous leur propre étiquette maison. Je suis certaine que plusieurs d'entre vous ont vu ces produits dans les magasins.

Pour que le succès soit garanti, l'industrie doit tenir compte de nombreux facteurs et commencer par comprendre le marché. Par exemple, on a constaté qu'un produit spécialisé à valeur ajoutée récemment mis sur le marché avait connu un succès mitigé dans les grands magasins, alors qu'il se vendait très bien dans les plus petites chaînes. Cela s'explique sans doute par le fait que les gourmets s'approvisionnent souvent dans des plus petites boutiques qui attirent des consommateurs prêts à payer plus cher pour obtenir des produits novateurs, en particulier si ces produits répondent à leur définition de « produit local ».

Le Canada dispose des ressources naturelles qui nous permettent de jouer un rôle clé dans la distribution de produits alimentaires dans le monde entier. Les produits à valeur ajoutée joueront un rôle important dans cette mission. Le Canada est réputé à l'échelle internationale pour sa production de denrées alimentaires de haute qualité, sûres et nutritives. C'est un avantage concurrentiel de taille sur certains marchés mondiaux, en particulier lorsque de nombreux consommateurs de pays comme la Chine et le Japon sont prêts à payer un prix plus élevé pour obtenir le type de saveur qu'offrent les produits canadiens. Par ailleurs, ces consommateurs considèrent le Canada comme une source sûre de produits alimentaires, critère qui revêt désormais une importance croissante pour beaucoup de consommateurs et beaucoup de marchés.

Comment pouvons-nous doubler la mise en tirant parti de cet avantage concurrentiel et faire en sorte que nos produits à valeur ajoutée soient les plus recherchés du monde? Pour le secteur canadien des fruits et légumes frais, cela signifie que le gouvernement fédéral doit continuer à soutenir la recherche et l'innovation et maintenir ses investissements dans ce secteur. Notre industrie s'engage à aider le gouvernement à atteindre son objectif consistant à exporter chaque année des produits

funding to support research and innovation in packaging, making fresh produce more shelf stable and other areas are essential for the growth of value-added in our industry and in Canada.

Additionally, the government must explore ways to incentivize more companies to finish their value-added product in Canada and then export. To quote one of our members whose company specializes in value-added products, "Far too many natural or unfinished products go South," of the border, "to be value-added in the U.S. The government should establish incentives for Canadian entrepreneurs to not only export their products but also to establish subsidiaries in the U.S. rather than moving their entire business to the U.S."

This should be a significant concern for the government and this committee. In order to stop our companies from moving to the U.S., we encourage the government to examine issues that may make us less competitive than or neighbours to the south. To do so, the government must ensure that our industry has competitive wages, appropriate crop inputs and create an economic climate that allows our members to attract experienced food executives to Canada.

We must also be cognizant of the significant challenges posed by labour shortages and our tax system. We are hopeful that the primary agriculture review will yield long-term results that will help address the significant agricultural labour shortages in our country, none greater than in the horticulture sector.

Furthermore, we hope that the government undertakes a comprehensive review of the tax system, with the intention of making Canada one of the most progressive and competitive tax jurisdictions in the world. Changes to the small business deduction for affiliated corporations and the carbon tax are but two of the most recent tax changes that continue to negatively impact our members and potentially stifle growth. Many of these tax changes are developed and implemented independent of each other, but they impact the same taxpayer.

We cannot overstate the impact our tax system has on our members, especially when compared to the recent tax changes in the U.S. and the tax incentives offered to companies by different

agroalimentaires d'une valeur de 75 milliards de dollars d'ici 2025, et nous pensons que les produits à valeur ajoutée représentent un élément important dans l'atteinte de cet objectif. À cette fin, le financement du gouvernement à l'appui de la recherche et de l'innovation en matière d'emballage, d'amélioration de la conservation des produits frais et dans d'autres domaines est essentiel à la croissance des produits à valeur ajoutée dans notre secteur et au Canada.

Par ailleurs, le gouvernement doit explorer différentes façons d'inciter les entreprises à confectionner leurs produits à valeur ajoutée au Canada avant de les exporter. Permettez-moi de citer un de nos membres dont l'entreprise se spécialise dans les produits à valeur ajoutée. Selon lui : « Beaucoup trop de produits naturels ou non modifiés prennent la direction des États-Unis pour être transformés et recevoir une valeur ajoutée. Le gouvernement devrait offrir aux entrepreneurs canadiens des incitatifs pour exporter leurs produits, mais également pour créer des filiales aux États-Unis plutôt que de les voir déménager la totalité de leurs activités chez nos voisins du Sud. »

Cela devrait être un objectif important du gouvernement et de votre comité. Afin d'empêcher nos entreprises de s'installer aux États-Unis, nous encourageons le gouvernement à examiner les facteurs qui font que nous sommes moins concurrentiels que nos voisins du Sud. Pour ce faire, le gouvernement doit s'assurer que notre industrie offre des salaires compétitifs et des intrants de culture appropriés, et doit créer un climat économique permettant à nos membres d'attirer au Canada des dirigeants expérimentés du secteur alimentaire.

Nous devons aussi prendre conscience des importants défis que posent les pénuries de main-d'œuvre d'une part et notre régime fiscal d'autre part. Nous espérons que l'étude consacrée à l'agriculture primaire fournira des résultats à long terme qui aideront à remédier aux importantes pénuries de main-d'œuvre dans le secteur agricole au Canada, pénuries qui se manifestent surtout dans le secteur de l'horticulture.

En outre, nous espérons que le gouvernement entreprendra un examen complet du régime fiscal, dans l'intention de faire du Canada un des pays les plus progressistes et les plus compétitifs sur le plan fiscal dans le monde. Les changements apportés à la déduction pour petites entreprises accordée aux sociétés membres d'un groupe et la taxe sur le carbone, pour ne citer que ces deux-là, figurent parmi les changements fiscaux les plus récents qui continuent à avoir un impact négatif sur nos membres et qui risquent d'étouffer la croissance. Plusieurs de ces changements fiscaux sont élaborés et mis en œuvre indépendamment les uns des autres, mais ils ont une incidence sur le même contribuable.

On ne saurait trop insister sur l'impact que notre régime fiscal a sur nos membres, en particulier si on le compare aux récentes modifications fiscales mises en place aux États-Unis et aux incitatifs fiscaux offerts aux entreprises par différents États afin

states to open up new facilities, which some of our Canadian companies have taken advantage of.

In closing, I would like to thank the committee again for inviting me to speak today. CPMA is committed to working with the government on all of these issues to ensure our fresh fruit and vegetable industry remains productive and competitive for generations to come.

I would be pleased to answer the committee's questions after my esteemed colleague Keith. Thank you.

The Chair: Thank you for your presentation. We will now hear from Mr. Kuhl.

Keith Kuhl, President and CEO, Southern Potato Company: Thank you, Madam Chair and committee members, for inviting me to speak to you today about the value-added food sector and how we can be more competitive in global markets.

Together with my sons, I own and operate Southern Potato Company located in Winkler, Manitoba. This company was started by my father in 1960 on land that he had purchased from his father. I am currently transitioning the farm to the fourth generation, my sons. The fifth generation, my grandchildren, are already involved in the operation as well.

Southern operates about 6,500 acres, which includes annual production of 2,000 acres of potatoes. The balance of the farm is cropped with wheat, corn, canola and soybeans.

The potato production includes fresh-market potatoes, chipping potatoes contracted and supplied to Old Dutch Foods in Winnipeg, and seed potatoes that are marketed across Canada and the U.S.

Our fresh-market potatoes include red-skinned white flesh, which is the primary area of production. We also produce white-skinned yellow flesh, which has been a significant growth market over the last decade. Over the last five to six years, we have started producing more specialty potatoes. Specialty potatoes is the area that I would speak to you today on value-added.

Over the past years, we have continued to increase our production of specialty potatoes. This includes creamer-size and fingerling potatoes, which we grow in a variety of colours. The creamer-size potatoes are the little ones that you will often get in the restaurants, and the fingerlings are shaped like your thumb. A lot of these potatoes are used by the food service sector,

d'encourager l'ouverture de nouvelles installations, incitatifs dont se sont prévalues certaines de nos entreprises canadiennes.

En conclusion, j'aimerais encore remercier le comité de m'avoir invitée à venir témoigner aujourd'hui. L'ACDFL est résolue à collaborer avec le gouvernement relativement à chacun de ces aspects, afin que notre industrie des fruits et légumes frais demeure productive et compétitive pour les générations à venir.

Je me ferai un plaisir de répondre aux questions du comité après l'intervention de mon collègue Keith. Merci.

La présidente : Merci pour vos observations. Nous allons maintenant entendre M. Kuhl.

Keith Kuhl, président et chef de la direction, Southern Potato Company : Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du comité, de m'avoir invité à venir parler aujourd'hui du secteur alimentaire à valeur ajoutée et de la façon dont il pourrait être plus compétitif sur les marchés globaux.

Avec mes deux fils, j'exploite la Southern Potato Company, une entreprise située à Winkler, au Manitoba, dont nous sommes propriétaires. Mon père a créé cette entreprise en 1960, sur des terres qu'il avait achetées de son propre père. La transmission de l'exploitation à la quatrième génération, mes fils, est actuellement en cours. La cinquième génération, représentée par mes petits-enfants, est déjà active dans l'exploitation.

La Southern Potato exploite une superficie d'environ 6 500 acres dont 2 000 acres sont consacrées à la production annuelle de pommes de terre. Le reste de l'exploitation est consacré à la culture du blé, du maïs, du canola et du soya.

Notre production de pommes de terre comprend les pommes de terre fraîches, les pommes de terre à frire que nous fournissons à l'entreprise Old Dutch Foods de Winnipeg, ainsi que les pommes de terre de semence que nous commercialisons partout au Canada et aux États-Unis.

Notre production de pommes de terre fraîches comprend surtout la pomme de terre à pelure rouge et à chair blanche. Nous produisons aussi une pomme de terre à pelure blanche et à chair jaune qui est très demandée sur le marché depuis une dizaine d'années. Depuis cinq ou six ans, nous avons commencé à produire des pommes de terre de spécialité. C'est de ce type de produit que je voudrais vous parler aujourd'hui, car il s'agit d'un produit à valeur ajoutée.

Depuis quelques années, nous avons continué à augmenter notre production de pommes de terre de spécialité. Nous produisons entre autres des pommes de terre de type grelot et fingerling qui existent dans diverses variétés de couleurs. Les grelots sont les petites pommes de terre que l'on sert souvent dans les restaurants, tandis que les fingerlings ont la forme d'un pouce. Beaucoup de ces pommes de terre sont utilisées dans le

restaurants, et cetera, but they are also more and more common on the grocery shelf for people wanting to cook at home.

The cost of production of specialty potatoes is between three and four times the cost as compared to regular fresh-market potatoes. Specialty potatoes generally demand a price between five to eight times what regular fresh-market potatoes would demand.

In terms of some of the challenges in production of specialty potatoes, yields are generally lower; cost of production, as noted, is significantly higher; specialized equipment is needed, which incurs significant capital expense or outlay; research is required to ensure that we have the best varieties and knowledge of the best production methods, and most of this research is done on our own farm.

We must have highly productive land for specialty potato production. The land must be drain tiled and irrigated to compensate for the increased cost of production. This requires that we own the land and then invest in drain-tile and irrigation infrastructure.

Our cost of land, including improvements, is approximately $15,000 per acre. The cost of production of specialty potatoes can be as high as $9,000 per acre.

In terms of access to capital, as we continue to invest in land, irrigation, drain tile, specialized equipment, specialized storage, packing facilities and marketing, we have surpassed the taxable capital limit of $15 million. The result is that we are now taxed at the high rate on every dollar of profit. The first dollar of profit that we show is taxed.

We are not eligible for the $500,000 small business deduction. In 1974, the small business tax exemption was set at $500,000 for businesses who remain under the $15 million of taxable capital. The $15-million limit has never been indexed for inflation. If it were to be indexed, the limit today would be $80 million. That calculation is done using the government's inflation index calculator.

The government, in 1974, realized that providing tax relief would encourage businesses to reinvest profits in their business to provide growth. The current tax system penalizes companies for being aggressive in growth. The current tax structure reduces our ability to meet our value-added goals.

secteur des services alimentaires, les restaurants, et cetera, mais on les retrouve de plus en plus souvent dans les épiceries, car elles sont prisées par les gens qui aiment cuisiner chez eux.

Le coût de production des pommes de terre de spécialité est de trois à quatre fois plus élevé que celui des pommes de terre fraîches ordinaires. Les pommes de terre de spécialité sont vendues de cinq à huit fois plus cher que les pommes de terre fraîches ordinaires.

La production de pommes de terre de spécialité présente certains défis : le rendement est généralement plus faible; le coût de production, comme on l'a déjà dit, est nettement plus élevé; il faut faire appel à un équipement spécialisé qui nécessite d'importantes dépenses; il faut effectuer des recherches pour que nous soyons garantis d'obtenir les meilleures variétés et de connaître les meilleures méthodes de production. Enfin, la plupart de ces recherches doivent être effectuées dans notre exploitation.

La culture des pommes de terre de spécialité exige des terres à haut rendement. Les terres doivent être drainées et irriguées afin de compenser l'augmentation du coût de production. En conséquence, nous devons être propriétaires des terres et investir dans des tuyaux de drainage et une infrastructure d'irrigation.

Compte tenu des travaux d'amélioration, le coût de préparation des terres s'élève à environ 15 000 $ l'acre. Le coût de production des pommes de terre de spécialité peut atteindre jusqu'à 9 000 $ l'acre.

En termes d'accès au capital, nous dépassons la limite de capital imposable de 15 millions de dollars, étant donné que nous continuons à investir dans les terres, l'irrigation, les tuyaux de drainage, l'équipement spécialisé, l'entreposage approprié, les installations d'emballage et la commercialisation. Il s'ensuit que nous sommes désormais imposés au taux élevé pour chaque dollar de profit. Nous sommes imposés dès le premier dollar de profit.

Nous ne sommes pas admissibles à la déduction de 500 000 $ offerte aux petites entreprises. En 1974, l'exemption de taxe consentie aux petites entreprises était fixée à 500 000 $ pour les entreprises dont le capital imposable était inférieur à 15 millions de dollars. Ce seuil de 15 millions de dollars n'a jamais été indexé pour tenir compte de l'inflation. S'il avait été indexé, la limite serait aujourd'hui de 80 millions de dollars. Nous sommes arrivés à ce chiffre en utilisant la feuille de calcul de l'indice d'inflation du gouvernement.

En 1974, le gouvernement a compris qu'en accordant un allègement fiscal, il encouragerait les entreprises à réinvestir leurs bénéfices dans leur propre commerce, afin d'encourager la croissance. Le régime fiscal actuel pénalise les entreprises qui mettent trop l'accent sur la croissance. La structure fiscale actuelle réduit notre capacité à atteindre nos objectifs à valeur ajoutée.

Business Risk Management programs through Agriculture and Agri-Food Canada: Farms that produce high-value crops must be aggressive at identifying and mitigating risks. Programs offered under the Business Risk Management suite do not recognize risk identification and mitigation. This results in farms such as ours not being eligible for government programs such as AgriStability and AgriInsurance, and we get minimal value out of a program like AgriInvest.

Les programmes de gestion des risques de l'entreprise proposés par l'intermédiaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada encouragent les exploitations agricoles, qui produisent des récoltes à fort apport économique, à intervenir de manière énergique afin de cerner et d'atténuer les risques. Les programmes offerts dans la série de gestion des risques de l'entreprise ne reconnaissent pas les démarches qui consistent à cerner et atténuer les risques. En conséquence, les exploitations comme la nôtre ne sont pas admissibles à certains programmes du gouvernement tels qu'Agri-stabilité et Agri-protection et nous ne retirons que des avantages minimes de programmes tels qu'Agri-investissement.

The Business Risk Management programs should encourage and reward farms who identify and mitigate risk. Efforts to date to encourage Agriculture and Agri-Food Canada to consider change have not been accepted.

Les programmes de gestion des risques de l'entreprise devraient encourager et récompenser les exploitations agricoles qui cernent et atténuent les risques. Jusqu'à présent, Agriculture et Agroalimentaire Canada n'a pas répondu de manière positive aux demandes de changement.

In terms of collection of accounts receivable, as the value of product that we market increases, our exposure for accounts receivable increases as well. For decades, the Canadian produce industry has been working with the Canadian government to seek financial protection in the case of customer bankruptcy and insolvency, similar to the United States' Perishable Agricultural Commodities Act, better known at PACA.

En matière de recouvrement des comptes débiteurs, nous sommes également plus exposés, étant donné que les produits que nous commercialisons augmentent de valeur. Pendant des décennies, le secteur canadien des fruits et légumes frais a collaboré avec le gouvernement canadien afin de garantir une certaine protection financière en cas de faillite et d'insolvabilité des clients, en s'inspirant de la Perishable Agricultural Commodities Act des États-Unis, loi mieux connue sous l'acronyme de PACA.

I would urge government to work with the leaders of the national produce organizations, such as the Canadian Produce Marketing Association and the Canadian Horticultural Council, to find a solution to the financial risk protection for the produce industry.

J'encourage le gouvernement à travailler avec les dirigeants des organismes nationaux de fruits et légumes frais tels que l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes et le Conseil canadien de l'horticulture, afin de trouver une solution à la protection contre les risques financiers pour l'industrie des fruits et légumes frais.

With regard to access to labour, since 2012, the Value Chain Roundtables, as part of Agriculture and Agri-Food Canada, have identified access to labour as the number one issue for agriculture and value-added agriculture. If government wants industry to achieve $75 billion in agricultural export sales by 2025, they must ensure that the current barriers regarding access to temporary foreign workers are resolved.

En matière d'accès à la main-d'œuvre, les tables rondes sur les chaînes de valeur ont reconnu, depuis 2012, que l'accès à la main-d'œuvre constitue l'enjeu principal du secteur de l'agriculture et de l'agriculture à valeur ajoutée. Si le gouvernement souhaite que les ventes du secteur agricole à l'exportation atteignent 75 milliards de dollars d'ici 2025, il doit prendre les moyens nécessaires pour lever les obstacles qui empêchent actuellement l'accès aux travailleurs étrangers temporaires.

We farm within one mile of the U.S. border. We export about 30 per cent of our production to the U.S. As we continue to expand and increase the value of the product that we grow, we also look at where to locate the expansion. With the changes that the U.S. government is making to the business tax, it becomes more tempting to consider expansion of the farm into the U.S. Government needs to ensure that we remain competitive in the global marketplace.

Notre exploitation est située à un mille de la frontière américaine. Nous exportons environ 30 p. 100 de notre production vers les États-Unis. À mesure que nous continuons à prendre de l'expansion et à augmenter la valeur des produits que nous cultivons, nous nous posons également des questions sur le territoire où nous allons réaliser notre expansion. Il est, de plus en plus, tentant pour nous d'envisager de nous tourner vers les États-Unis pour agrandir notre exploitation, compte tenu des allègements que le gouvernement américain apporte actuellement au fardeau fiscal des entreprises. Notre gouvernement doit

I would be pleased to answer any questions from the committee. Again, thank you for the opportunity to present to you today.

The Chair: Thank you. We have just had two very comprehensive presentations, and we have people lined up here to ask questions. We will start with the deputy chair, Senator Maltais.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ms. Proctor and Mr. Kuhl, welcome to the committee and congratulations on your family business, which is practically ancestral at this point. I see that you are at an age where you are passing on the farm to the next generation, and that's wonderful. Congratulations on your business.

Mr. Kuhl, You said the tax system put you at a disadvantage. Could you kindly explain exactly how the current tax structure is hurting your business in relation to second and tertiary processing?

[*English*]

Mr. Kuhl: Yes. As indicated, in 1974, when the government set the small business tax exemption at $500,000, it meant that in Manitoba, the first $500,000 profit that you make, if you are eligible, is not taxable. I believe the federal government just decreased the tax under the small business tax exemption to 9 per cent. However, because I am not eligible for that, I pay the maximum tax on every dollar earned. That makes it much more difficult for me to continue to invest and grow the company.

As indicated in my presentation, my father started the company in 1960. Of course, there have been transitions in ownership of the company, but as you transition the ownership of the company, it requires significant capital to do so. That capital comes either from use of retained earnings in the company or borrowed money.

The taxable capital limit of $15 million is generally determined by your retained earnings and your total debt within the company. As you are trying to transition the farm and maintain the farm within the family, you are also basically cutting your own throat because you will end up losing your small tax business limit since that $15 million has never been indexed for inflation.

s'assurer que nous demeurions compétitifs sur le marché mondial.

Je suis maintenant prêt à répondre aux questions du comité. Encore une fois, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de venir témoigner aujourd'hui.

La présidente : Merci. Nous venons d'entendre deux exposés très complets et les membres du comité ont de nombreuses questions à poser. Nous allons commencer par le vice-président, le sénateur Maltais.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Madame Proctor et monsieur Kuhl, bienvenue au comité, et félicitations pour votre entreprise familiale qui est presque ancestrale maintenant! Je constate que vous êtes en âge d'avoir une succession, et c'est très bien. Bravo pour votre entreprise!

Monsieur Kuhl, vous parlez d'une fiscalité qui vous désavantage. Pourriez-vous expliquer exactement en quoi la fiscalité actuelle désavantage votre entreprise pour la deuxième et la troisième transformation?

[*Traduction*]

M. Kuhl : Certainement. Comme je l'ai dit, en vertu de l'exonération fiscale établie à 500 000 $ pour les petites entreprises par le gouvernement en 1974, la première tranche de profit de 500 000 $ n'est pas imposable au Manitoba pour les entreprises admissibles. Je crois que le gouvernement fédéral vient tout juste de réduire à 9 p. 100 la taxe qui s'applique en vertu de l'exonération fiscale des petites entreprises. Cependant, n'étant pas admissible à cette exonération, je suis imposé au maximum sur chaque dollar gagné. En conséquence, il est beaucoup plus difficile pour moi de continuer à investir dans la croissance de mon entreprise.

Comme je l'ai dit au cours de mon exposé, c'est mon père qui a créé l'entreprise en 1960. Évidemment, l'entreprise a connu des changements de propriété et, à chaque transition, il faut disposer d'un capital important. Ce capital provient de bénéfices non répartis dans l'entreprise ou doit être emprunté.

La limite de 15 millions de dollars en capital imposable est généralement calculée à partir des bénéfices non répartis et de la dette totale de l'entreprise. Si l'on veut conserver l'exploitation dans la famille et la transmettre à la prochaine génération, on se met essentiellement le couteau sous la gorge, étant donné que l'on finit par ne pas pouvoir bénéficier de l'exonération puisque la limite de 15 millions de dollars n'a jamais été indexée pour tenir compte de l'inflation.

[*Translation*]

Senator Maltais: If I understand correctly, then, if the government does not make changes to the current tax system, your business will not be able to grow at an R & D level or buy new equipment that will help it compete. Competitiveness is always a consideration. You aren't considered an agricultural enterprise; instead, you're treated as a small- or medium-sized business and, therefore, the current tax structure isn't to your benefit. I completely understand your position, so what, specifically, do you recommend we do?

[*English*]

Mr. Kuhl: Again, thank you for the question. Personally, I believe that the solution is to take the $15 million of taxable capital that was set in 1974 and index that to inflation, which would mean that my limit today would be $80 million; either that, or exempt all of agriculture and make all of agriculture eligible for the small business tax limit.

Senator Mercer: Thank you both for being here. I have a question for both of you, and I will try to be concise.

Ms. Proctor, I noticed that you used U.S. data. Do we not collect Canadian data so it will be more pertinent to the discussion? As well, when you collect that data, can you separate it by food production, farming, and the value-added shops?

I continue to try to emphasize with witnesses and the public here that there is a difference between urban and rural. There are more urban politicians than there are rural ones, so it is an ongoing mission of the rest of us to educate those urban politicians about the importance of the rural industry. That is why I ask the question.

At the same time, how do you guarantee quality assurance? How does that happen, Ms. Proctor?

Ms. Proctor: The quick answer to your first question is that Canadian data is very difficult to get. I suppose it is a reality of the size of the U.S. market and the amount of money that they put into data collection in the government there. Unfortunately, we don't have access to the same kind of data here, so we are always struggling to try to find data that can help support the knowledge within the industry. In fact, we are working with CFIA right now — I will not get into the technicalities — on the coding that is used to identify product so that we can potentially try to capture more detailed data. But it is a big struggle.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Si je comprends bien, si le système de fiscalité actuel n'est pas modifié, cela empêchera votre entreprise de se développer en matière de recherche et développement et d'achat de nouveaux équipements concurrentiels. La concurrence est toujours là. Étant donné que vous n'êtes pas reconnu comme une entreprise agricole, mais simplement comme une PME, la fiscalité actuelle ne vous convient pas. Je suis tout à fait d'accord avec vous là-dessus. Si vous aviez une recommandation précise à nous faire, quelle serait-elle?

[*Traduction*]

M. Kuhl : Encore une fois, merci pour cette question. Personnellement, je pense que la solution consisterait à indexer en fonction de l'inflation le capital imposable de 15 millions de dollars établi en 1974. Cela ferait en sorte que ma limite serait portée à 80 millions de dollars. Il y aurait cette solution ou une autre possibilité qui consisterait à exonérer l'ensemble du secteur agricole afin de le rendre admissible à la limite fiscale accordée aux petites entreprises.

Le sénateur Mercer : Merci à tous les deux d'être ici aujourd'hui. J'ai une question pour vous deux et je vais tenter d'être concis.

Madame Proctor, j'ai remarqué que vous utilisiez des données américaines. N'avons-nous pas de données canadiennes qui seraient plus pertinentes pour la discussion? Par ailleurs, lorsque vous recueillez ces données, n'est-il pas possible de séparer celles qui concernent la production alimentaire de celles qui touchent l'exploitation agricole et les entreprises à valeur ajoutée?

Lorsque je m'adresse aux témoins et au public, je m'efforce toujours de souligner qu'il y a une différence entre le monde urbain et le monde rural. Les politiciens urbains étant plus nombreux que ceux qui proviennent des régions rurales, nous devons constamment leur rappeler l'importance du secteur rural. C'est la raison pour laquelle je pose la question.

En même temps, comment garantir l'assurance de la qualité? Quelle mesure prenez-vous à ce sujet, madame Proctor?

Mme Proctor : Pour répondre rapidement à votre première question, les données canadiennes sont très difficiles à obtenir. Je suppose que cela est dû à la taille du marché américain et aux fonds que le gouvernement consacre à la collecte de données. Malheureusement, nous n'avons pas accès au même type de données ici. Nous devons toujours nous démener pour obtenir des données qui peuvent contribuer à enrichir les connaissances au sein de l'industrie. De fait, nous collaborons actuellement avec l'ACIA — je n'entrerai pas dans les détails — à propos du codage utilisé pour identifier les produits, ce qui nous permettra de recueillir des données plus détaillées. Toutefois, c'est un défi de taille.

Honestly, in many cases, we're reliant on using U.S. data and extrapolating. Frankly, even for our own import or export information to the U.S., we get better data sometimes from the U.S. because they are collecting that kind of thing from Canada and into Canada. That is a challenge and continues to be a challenge. Data is always a challenge for us.

In terms of the quality assurance piece, quality and safety are two things that are certainly mentioned and talked about a lot within our sector. Our sector puts a great deal of emphasis on this, right through the whole supply chain. I know that Keith will speak to this.

For example, here in Canada we have our own homegrown CanadaGAP, which is a comprehensive food safety system that has been developed here in Canada but is benchmarked to the Global Food Safety Initiative, which is very important — not just for the growers but all the way through the supply chain to the buyers, because they are always looking to have that assurance of the safety of the food.

Of course, each company will have their own quality assurance people within their operations and their larger buying organizations. Keith can jump in here, because he experiences this. He is actually in the industry. They have quality assurance people in their organizations.

All the way through the supply chain, quality assurance people exist so that they are constantly looking at this. Obviously, when you start changing product from primary to a value-add, you have to be cognizant of any changes and what that can do to quality or food safety, if that is applicable.

Senator Mercer: Mr. Kuhl, you explained that, because of your success, you are ineligible for the taxable capital limit incentive. Should it be raised, and what should it be raised to?

Mr. Kuhl: In part, it is due to our success, and in part, it is due to the fact that we have tended to leave most of the profits in our company to allow for growth rather than taking it out to allow for luxurious lifestyles.

Senator Mercer: I thought all farmers had luxurious lifestyles.

Mr. Kuhl: Of course we do.

As indicated, the basic rules around the small business tax have never been changed since 1974. In 1974, I was buying farmland for $200 an acre. I just bought another piece of farmland for $11,500 per acre. So I need those retained earnings

Honnêtement, il nous arrive souvent d'extrapoler à partir des données américaines. Franchement, même lorsqu'il s'agit d'obtenir des statistiques sur nos propres importations ou exportations aux États-Unis, nous obtenons parfois de meilleures données des États-Unis car ils obtiennent ce type de données directement du Canada ou ils les recueillent eux-mêmes chez nous. C'est un défi qui continue à se poser. Les données présentent toujours un défi pour nous.

En matière d'assurance de la qualité, la qualité et la salubrité sont deux éléments dont il est beaucoup question dans notre secteur. Notre secteur accorde beaucoup d'importance à ces deux éléments tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Je sais que Keith va en parler.

Ici, au Canada, nous avons notre propre programme, CanadaGAP, un système complet de contrôle de la salubrité des aliments qui a été conçu ici au Canada, sur le modèle de l'Initiative mondiale de salubrité des aliments. Ce programme est très important — pour les producteurs, évidemment — mais également tout au long de la chaîne d'approvisionnement, jusqu'aux consommateurs qui veulent toujours s'assurer de la salubrité des aliments qu'ils achètent.

Bien entendu, chaque entreprise a son propre personnel de contrôle de la qualité au sein de ses services, ainsi que dans les grandes centrales d'achat. Keith pourra en parler, car il a de l'expérience dans le domaine, puisqu'il œuvre dans ce secteur. Les entreprises ont du personnel chargé de l'assurance de la qualité.

Dans toute la chaîne d'approvisionnement, les responsables de l'assurance de la qualité effectuent en permanence ce type de contrôle. Évidemment, lorsqu'on procède à la transformation de la matière première pour lui ajouter de la valeur, il faut prendre en compte les changements qui modifient la qualité ou la salubrité des aliments, si cela s'applique.

Le sénateur Mercer : Monsieur Kuhl, vous avez expliqué qu'en raison du succès de votre entreprise, vous n'êtes pas admissible à l'incitatif lié à la limite du capital imposable. Devrait-on hausser cette limite et à quel niveau?

M. Kuhl : C'est dû en partie à notre succès et en partie au fait que nous avons toujours eu tendance à conserver nos profits à l'intérieur de l'entreprise afin de favoriser sa croissance, plutôt que de les encaisser et de mener une vie plus luxueuse.

Le sénateur Mercer : Je pensais que tous les agriculteurs vivaient dans le luxe.

M. Kuhl : Absolument. Cela ne fait aucun doute!

Comme je l'ai dit, les règles de base concernant l'imposition des petites entreprises n'ont jamais changé depuis 1974. À cette époque-là, on pouvait acheter de la terre agricole au prix de 200 $ l'acre. Je viens tout juste de faire l'acquisition d'une autre

and I need the bank's support to be able to grow the company. However, currently I am paying a significant portion, so 28 per cent of my profit goes directly to tax.

Senator Doyle: The growing number of trade agreements that we've become involved in over the years — the free trade agreement and all of the others that we are thinking about getting into — when you look back, have they had any great discernible impact on the export of potatoes and other agricultural products?

Mr. Kuhl: Probably other agricultural products more so than potatoes. Of course, from our farm, because we are located in central North America, trying to get into foreign markets other than the U.S. is almost cost prohibitive, just because of transportation costs.

As many of you know, provinces like Prince Edward Island and New Brunswick also grow significant acres of potatoes. If there are market opportunities for them in foreign markets, it decreases the available product in North America, which allows me to command a higher price, so the foreign trade agreements are extremely important for us.

Of course, once an agreement is in place, that is when the actual work begins. The services from the Market Access Secretariat, which allow us to gather information on all of the foreign markets, is an extremely important part of the government's services. The other one is the work that CFIA does in identifying and dealing with sanitary and phytosanitary issues in the foreign markets to ensure that, as we are moving into those markets, we know what the rules and expectations are; but then also, as product is coming into Canada, to ensure that our national biosecurity continues to be protected.

Senator Doyle: Looking through the notes here, you said in 2014 the U.S. revoked our access to their payment protection system, the perishable agricultural goods. Are we too competitive in their market and so we incur their wrath?

Mr. Kuhl: No. I believe the PACA trust provisions were put into U.S. legislation or law in 1984. When the law was put into place, Canada was given preferential treatment. We were the only country in the world that was provided the exact same protection in the U.S. marketplace that U.S. producers had. The expectation and the agreement at the time was that Canada would, over time, develop a similar protection for the industry

parcelle de terre agricole au coût de 11 500 $ l'acre. Par conséquent, si je veux agrandir mon entreprise, j'ai besoin de ces bénéfices non répartis et je dois aussi faire appel à la banque. Cependant, je dois abandonner une partie importante de mes bénéfices, puisque 28 p. 100 d'entre eux sont directement absorbés par l'impôt.

Le sénateur Doyle : Rétrospectivement, les accords commerciaux de plus en plus nombreux auxquels nous avons adhéré au fil des années — l'accord de libre-échange et tous les autres accords que nous sommes sur le point de signer — ont-ils eu une incidence notable sur l'exportation de pommes de terre et d'autres produits agricoles?

M. Kuhl : Probablement moins sur les exportations de pommes de terre que d'autres produits agricoles. Bien entendu, notre exploitation agricole étant située au centre de l'Amérique du Nord, il est pratiquement prohibitif financièrement pour nous de tenter d'accéder à des marchés étrangers autres que celui des États-Unis, en raison des coûts de transport.

Plusieurs d'entre vous savent que des provinces comme l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick consacrent elles aussi une grande partie de leur superficie agricole à la culture de la pomme de terre. Dès lors que ces provinces se tournent vers les marchés étrangers, l'offre devient moins grande en Amérique du Nord, ce qui me permet d'obtenir un meilleur prix pour mes produits. Par conséquent, les accords de libre-échange sont extrêmement importants pour nous.

Évidemment, le véritable travail commence une fois que l'accord est en place. Les services du Secrétariat de l'accès aux marchés, qui nous permettent de recueillir des informations sur l'ensemble des marchés étrangers, constituent un élément extrêmement important des services offerts par le gouvernement. Nous nous appuyons aussi sur les données fournies par l'ACIA relativement aux questions sanitaires et phytosanitaires sur les marchés étrangers, afin de nous assurer d'être au courant des règles et des attentes qui s'appliquent avant de nous lancer sur ces marchés; parallèlement, cela nous permet de continuer à protéger notre biosûreté nationale lorsque les produits sont importés au Canada.

Le sénateur Doyle : D'après les notes que j'ai ici, vous avez dit qu'en 2014 les États-Unis ont supprimé l'accès du Canada à leur système de protection des paiements relatifs aux produits agricoles périssables. Ont-ils voulu nous punir d'être trop compétitifs sur leur marché?

M. Kuhl : Non. Je crois que les dispositions fiduciaires relevant de la PACA sont entrées en vigueur aux États-Unis en 1984. Lorsque la loi a été adoptée, le Canada avait obtenu un traitement préférentiel. Nous étions le seul pays au monde à bénéficier de la même protection que les producteurs des États-Unis sur le marché américain. Selon l'entente conclue à l'époque, le Canada devait progressivement offrir une protection

and offer that same protection to the U.S. sellers in our marketplace.

Between 1984 and 2014, CPMA and farms like ours have worked with government over this whole period of time trying to convince them to come true to the commitment that was made in 1984. In 2014, the U.S. said, "Canada is obviously not going to come through and follow their commitment," so in 2014, they revoked the special privilege that we had in their marketplace.

That was a huge barrier for us because, as all of you know, the U.S. continues to be our number one global export market.

Senator Doyle: Thank you.

[*Translation*]

Senator Gagné: Welcome to the committee, and thank you for your presentations.

[*English*]

Mr. Kuhl, you mentioned the challenge of access to labour. We heard from other witnesses that this is a challenge for the industry. We heard that the current program attempts to fit a variety of industries and sectors into kind of a one-size-fits-all design. What types of changes would you like to see in the program to suit your industry's needs?

I just want to add that we heard that even when workers have vital experience and on-the-job training, it's very difficult to retain workers. I'd like your comments on that, please.

Mr. Kuhl: As I'm sure many of you know, part of the challenge is that Canada is continuing to become more and more of an urban society. A huge portion of the population lives in cities, and that makes it difficult for farms to access labour because the labour is too far away.

I've been very involved with the Canadian Produce Marketing Association and the Canadian Horticultural Council. A lot of the labour that's needed in horticultural production is manual labour. They're stooped over a lot of time trying to pick the crops.

While my farm has been able to continue to operate without the use of the Temporary Foreign Worker Program, I foresee that in the future, we may need this. It seems to me that there is an inherent mistrust between government and the farms, so services like Employment and Social Development Canada and Service

analogue à l'industrie et offrir le même traitement aux vendeurs américains sur nos marchés.

Entre 1984 et 2014, l'ACDFL et des exploitants agricoles comme nous ont collaboré avec le gouvernement pour tenter de le convaincre de respecter l'engagement qu'il avait pris en 1984. En 2014, constatant que le Canada ne s'acquitterait vraisemblablement pas de son engagement, les États-Unis ont supprimé le privilège spécial qu'ils nous avaient accordé sur leur marché.

Ce fut une énorme déconvenue pour nous, car, comme vous le savez, les États-Unis continuent d'être notre premier marché d'exportation mondial.

Le sénateur Doyle : Merci.

[*Français*]

La sénatrice Gagné : Bienvenue au comité et merci de vos présentations.

[*Traduction*]

Monsieur Kuhl, vous avez parlé de la difficulté d'accès à la main-d'œuvre. D'autres témoins sont venus nous parler également de ce défi pour l'industrie. On nous a dit que le programme actuel tente d'appliquer un modèle universel à différents types d'industries et de secteurs. Quels sont les types de changements que vous souhaiteriez voir apporter au programme pour qu'il soit mieux adapté aux besoins de votre secteur?

J'aimerais simplement ajouter qu'on nous a dit qu'il était extrêmement difficile de conserver les travailleurs, même lorsqu'ils avaient une expérience essentielle et qu'ils avaient été formés en cours d'emploi. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

M. Kuhl : Comme plusieurs d'entre vous le savent déjà sans doute, une partie du défi tient au fait que le Canada continue à s'urbaniser de plus en plus. Une énorme proportion de la population vit dans les villes. En conséquence, les exploitations agricoles ont de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre, car celle-ci est trop éloignée.

Nous avons collaboré étroitement avec l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes et avec le Conseil canadien de l'horticulture. Une grande partie de la main-d'œuvre nécessaire dans le domaine horticole est manuelle. Les travailleurs sont courbés la plupart du temps pour faire la cueillette.

Dans mon exploitation, nous avons réussi à poursuivre nos activités sans faire appel au Programme des travailleurs étrangers temporaires, mais je vois arriver le moment où nous aurons peut-être besoin de faire appel à ce programme. Il me semble que le gouvernement ne fait pas confiance aux exploitations agricoles et

Canada continue to make it more and more difficult for farms to actually access the offshore labour that they need.

In my mind, it's really a very sad reflection on Canadian society. Government should be working hat in hand with producers to ensure that they're a success. They shouldn't be creating barriers for their producers. I really believe that there needs to be an open dialogue on this and solutions need to be found.

Because I travel a fair bit, I always have a NEXUS card. That means that I'm a trusted traveller. For employers who have been bringing in temporary foreign workers for decades and have established relationships, these employers should have a NEXUS card. There should be a level of trust, because they've already been doing the documentation with the government for decades, but every year the government says, "No. You're a totally new person. We have no trust in you. We will force you to do everything over again."

Senator Gagné: Thank you. That's a very good point. Do you have any comments, Ms. Proctor?

Ms. Proctor: We've been meeting, of course, with government about this, and there have been a lot of round tables. We are seeing more of a commitment by the various government departments to work with industry.

One thing that speaks to that trust piece — it's that lowest common denominator — people are very concerned — I won't say specifically who in government — because, of course, if there's an incident and it's in the media, that reflects poorly. Canadians, in general, are very concerned about this, which we understand. But that is such a tiny percentage of the farmers who, unfortunately, may not be operating the way they should. Yet it seems like that distrust is right across all. That's so unfair.

There are trusted importer programs. There are all these frameworks that exist. There's a precedent for it in government, especially when you have people who have been continuously and repetitively adhering to government regulations, upholding standards and providing better opportunities for people coming into our country and who then go back to their own countries and improve their own lives. It's such a shame it's always that lowest common denominator that we hear about. It seems as though that's what everyone is working towards.

As is always a requirement for government, when there are good sound policies in place and when industry or Canadians, in general, are adhering to them, there has to be a demonstrated commitment from government to support that, to be vocal about that and say these people are upholding. They're doing what they

que des organismes comme Emploi et Développement social Canada et Service Canada font de plus en plus de difficultés aux exploitations agricoles qui souhaitent avoir accès à la main-d'œuvre étrangère dont elles ont besoin.

À mon avis, c'est un constat très triste pour la société canadienne. Le gouvernement devrait collaborer avec les producteurs pour favoriser leur réussite. Il ne devrait pas créer des obstacles. Je crois vraiment qu'il est nécessaire d'établir un dialogue ouvert et de trouver des solutions.

Étant donné que je voyage assez souvent, j'ai toujours une carte NEXUS. Cela signifie que je suis un voyageur de confiance. Les employeurs qui font venir des travailleurs étrangers temporaires depuis des décennies et qui ont noué des relations avec eux, devraient aussi obtenir une carte NEXUS. Il faudrait leur faire confiance, car ils ont déjà fourni toute la documentation nécessaire au gouvernement depuis des décennies. Pourtant, chaque année, le gouvernement les considère comme des nouveaux venus à qui il ne fait pas confiance et les force à tout recommencer à zéro.

La sénatrice Gagné : Merci. C'est un excellent point. Madame Proctor, avez-vous des commentaires à ajouter?

Mme Proctor : Évidemment, nous avons discuté de tout cela avec le gouvernement et il y a eu beaucoup de tables rondes. Nous constatons une plus grande volonté de la part des divers ministères à collaborer avec l'industrie.

Pour ce qui est de la confiance — c'est le plus petit commun dénominateur —, les gens sont très inquiets — je ne citerai pas de noms car, bien évidemment, s'il y a un incident et que les médias en parlent, cela fera mauvais effet. Toutefois, malheureusement, c'est un très petit pourcentage d'exploitants agricoles qui ne se comportent pas comme ils le devraient. Et pourtant, cette méfiance est générale. C'est tellement injuste.

Il y a les programmes d'importateurs de confiance. Les encadrements sont omniprésents. Il existe, au sein du gouvernement, un précédent concernant en particulier les personnes qui ont toujours respecté la réglementation du gouvernement, appliqué les normes et offert des possibilités d'amélioration de leur existence aux personnes qui viennent chez nous et s'en retournent après dans leur pays où elles peuvent mener une vie meilleure. Il est vraiment dommage que l'on entende toujours parler du plus petit commun dénominateur. C'est comme si c'était le but recherché par tous.

Quand de bonnes politiques sont en place et que l'industrie ou que la population en général les respecte, le gouvernement doit se faire un devoir de les appuyer et de parler des personnes qui les respectent. Elles font ce qu'elles ont à faire et respectent les règlements. Comme je l'ai dit, cela s'est répandu dans de nombreux ministères et programmes gouvernementaux.

need to do, and providing all these benefits. That spreads, as I said, to many different government departments and programs.

Senator Oh: Thank you, witnesses. Mr. Kuhl, I want to congratulate you for your fourth generation of farming. I hope there is another fourth generation coming.

I'm a bit concerned. You mentioned earlier about the taxes, including investment between here and the U.S. We are almost at a crossroads, where the U.S. is reducing taxes and attracting investment and we are going a different way. Carbon tax, labour problems, all kinds of things are going up. What do you foresee? I'm kind of worried for your next fourth generation.

Mr. Kuhl: Thank you for the question. The change in the U.S. tax policy to reduce taxes for business, in the articles I've read, the indication is that it basically allows businesses to continue to reinvest in their companies and in the people who work with them, and through that to continue to increase the sales within their companies. If I can increase my sales by 10 per cent per year and I have a reasonable tax level, the total taxes that I pay are going to be exactly the same.

So either government has realistic tax levels for businesses to allow the businesses to continue to put the profits back into the company, or our governments have exorbitant taxes in place that reduce the ability of the businesses to grow. That will then reduce the ability for our total economy to grow in the long term.

Senator Oh: Have you or your association voiced your concerns about this? The new administration is going one way, and we are going in the opposite direction. It's very important. Now maybe nothing is happening, but within the next two or three years, once you change it and go there, it has to come back.

Mr. Kuhl: Yes. I've been very vocal on this point. One of the things that I considered as I've been looking at the succession plan to transition the farm from my generation to my children was whether I should have my two sons totally separate and create two separate companies, with the hope that through doing that they would be able to again access the small business tax level. There are also efficiencies in operation and working together. For families who have for decades worked together to suddenly say, "We're now going to separate," in my mind is just wrong. We shouldn't force families to separate; we should encourage families to stay together in business.

Senator Oh: Thank you.

Le sénateur Oh : Je remercie les témoins. Monsieur Kuhl, je tiens à vous féliciter de faire partie de la quatrième génération d'une famille d'exploitants agricoles. J'espère que ce n'est qu'un commencement et qu'il y en aura quatre autres.

Je suis un peu inquiet. Vous avez parlé un peu plus tôt de la différence entre le Canada et les États-Unis sur le plan fiscal, notamment en matière d'investissement. Nous sommes pratiquement à la croisée des chemins, puisque les États-Unis réduisent leurs taxes afin d'attirer des investissements, alors que nous allons dans une autre direction. La taxe sur le carbone, les problèmes de main-d'œuvre, toutes sortes de difficultés se pointent à l'horizon. Comment voyez-vous l'avenir? Je suis un peu inquiet pour votre quatrième génération.

M. Kuhl : Merci pour cette question. Les États-Unis ont modifié leur politique fiscale afin de réduire l'imposition des entreprises. Selon les articles que j'ai lus, la nouvelle politique permet essentiellement aux entreprises de continuer à réinvestir dans leur commerce et dans leurs employés et, grâce à cela, à augmenter leur chiffre d'affaires. Si je parviens à augmenter mon chiffre d'affaires de 10 p. 100 chaque année et que je peux bénéficier d'un taux de taxation raisonnable, le montant total des impôts que je devrai payer demeurera exactement le même.

Par conséquent, soit le gouvernement impose aux entreprises des taux de taxation réalistes afin de leur permettre de continuer à investir leurs bénéfices dans l'entreprise, soit nos gouvernements mettent en place des taxes exorbitantes qui réduisent la capacité de croissance des entreprises, inhibant du même coup la capacité de croissance à long terme de notre économie en général.

Le sénateur Oh : Est-ce que votre association ou vous-même avez fait part de vos préoccupations à ce sujet? La nouvelle administration emprunte une direction et nous allons dans la direction opposée. C'est très important. Peut-être qu'il ne se passera rien, mais, au bout de deux ou trois ans, une fois que l'on a changé, il faut revenir en arrière.

M. Kuhl : En effet. J'ai été très clair à ce sujet. Au moment de préparer le plan de succession, de transmettre l'exploitation agricole à mes enfants, je me suis demandé entre autres si je devais scinder l'entreprise en deux pour la transmettre à mes deux fils et créer ainsi deux entreprises distinctes, dans l'espoir qu'ils puissent à nouveau bénéficier d'un taux inférieur en matière d'imposition des entreprises. Pourtant, on est plus efficace quand on travaille ensemble. Selon moi, il n'est pas normal que des familles qui ont travaillé ensemble pendant des décennies décident soudain de se séparer. On ne devrait pas forcer les familles à se séparer; on devrait plutôt encourager les familles à poursuivre leurs activités professionnelles communes.

Le sénateur Oh : Merci.

Senator Woo: Thanks for your testimony. The heart of the question we're trying to address in this study is how we can improve, strengthen and expand the value-added sector in this country, so I really want to focus on that question.

There are many things we can do to improve the competitiveness of the agri-food industry in general, including the tax regime and so on and so forth. My sense of what I heard, from Ms. Proctor in particular, is that while there has been a lot of increase in value-added products, we're still behind some countries. I got that impression from you.

Could you paint a picture, first of all, of what the landscape is in Canada when it comes to research, incentives, industry support and so on for a concentrated effort in coming up with value-added products, and what are the obstacles to further development of the value-added sector?

Just set aside the tax issue for now. I think we've heard that, and we really understand that problem. What I'm trying to say is even if we solve the tax problem, if we don't have the right ecosystem, incentives or culture, we'll still be selling lightly processed products around the world without much value added.

Ms. Proctor: Thank you for that. Of course, I'd encourage Keith to add on to this.

We are indeed behind some countries, and some countries have been kind of forcing the value-added because of packaging, et cetera. It's just the way consumers have demanded products.

It's certainly no surprise we referenced the U.S. In the U.S., we started to see this value-added many years ago, but I don't want to leave the committee with the impression that our growers, packers and shippers here in Canada aren't doing innovative things. There are some extremely innovative products coming out of Canada. We've just had our convention and trade show, and we have a new product showcase where everyone can show their new products. A great deal of it was value-added.

Frankly, that's where the opportunity for growth is. We've seen government programs. Certainly our current federal government is very committed to innovation. I think sometimes the requirements are that maybe it's spread a little more broadly than just going to very large — there's a reason, of course, that the really big clusters were developed and a lot of money went there. It's important for government programs to continue to support and allow industry to do that research.

Le sénateur Woo : Je vous remercie pour votre témoignage. L'élément principal que nous tentons d'examiner dans le cadre de la présente étude consiste à définir comment nous pouvons améliorer, renforcer et étendre le secteur à valeur ajoutée dans notre pays. Je tiens donc à mettre l'accent sur cette question.

Il y a beaucoup de mesures que nous pouvons prendre pour améliorer la compétitivité du secteur agroalimentaire en général, notamment en matière de régime fiscal. D'après ce que j'ai entendu, en particulier de la part de Mme Proctor, on a assisté à une grande augmentation des produits à valeur ajoutée, mais nous sommes encore en retard par rapport à certains pays. Voilà ce que j'ai cru entendre dans vos propos.

Pourriez-vous, pour commencer, brosser un tableau de la situation au Canada en matière de recherches, d'incitatifs, d'appuis à l'industrie, et cetera, dans un effort concerté pour créer des produits à valeur ajoutée, et nous dire quels sont les obstacles qui s'opposent au développement continu du secteur à valeur ajoutée?

Mettons de côté pour le moment les considérations fiscales. Je pense que nous en avons déjà parlé et que nous comprenons bien le problème. Ce que j'essaie de dire, c'est que nous aurons beau trouver une solution au problème fiscal, tant que nous n'aurons pas le bon écosystème, les incitatifs adéquats ou la culture appropriée, nous continuerons à vendre des produits très peu transformés dans le monde, sans une grande valeur ajoutée.

Mme Proctor : Merci pour cette question. Évidemment, j'invite Keith à ajouter ses propres commentaires.

Nous sommes en retard par rapport à certains pays qui, dans certains cas, ont saisi l'occasion d'accroître la valeur ajoutée en mettant l'accent sur les emballages, et cetera. C'est tout simplement pour répondre à la demande des consommateurs.

Il n'est pas surprenant que l'on fasse référence aux États-Unis. En effet, les États-Unis ont commencé à mettre l'accent sur la valeur ajoutée depuis de nombreuses années, mais je ne voudrais pas que le Comité ait l'impression que les producteurs, les transformateurs et les expéditeurs canadiens ne font rien pour innover. Au contraire, le Canada offre des produits extrêmement novateurs. À l'occasion de notre congrès qui vient juste de se dérouler, nous avons présenté un salon au cours duquel nos membres pouvaient exposer leurs nouveaux produits. Beaucoup de ces produits offraient une valeur ajoutée.

Je crois sincèrement que c'est ce secteur qui offre les meilleures possibilités de croissance. Le gouvernement fédéral propose des programmes qui mettent l'accent sur l'innovation. Je crois que l'on demande parfois que l'innovation soit un peu plus poussée sans prendre trop d'envergure — bien entendu, il est utile de privilégier les grappes de très grandes dimensions et on leur a consacré beaucoup de fonds. Il est important que les programmes gouvernementaux continuent à appuyer cette recherche et à permettre à l'industrie de la faire.

Under past governments, we saw closure and less funding going to research stations. These research stations across Canada are excellent. We have a fantastic one not too far from here in Vineland. They're doing amazing things there. They're helping the industry develop new products and grow them in new conditions. There's all this opportunity.

It's important that government continues those investments and helps not just the research stations but other areas — there is agricultural research in universities and colleges — and that they continue to support that.

Honestly, often industry can do things if they are given that first financial and research help. They can take that and go with it. Industry is not looking for handouts. What they're looking for is the opportunity to learn.

The food industry is very complex now. It's not just about how you develop new products. It's how do you ensure the safety of them? How do you make sure that packaging continues to preserve the quality of the product? Those things are so important when you get into value-added, because as soon as you start doing anything to the product, unless you're doing it in your store and selling it bulk — but even that is very unusual. You need to be focused on those things.

Continuing to invest in the research that supports changes in packaging, changes in ensuring the quality and food safety, which Senator Mercer asked about, those things are so important. As I said, I don't think industry is looking for everything to be fully funded. They're just looking for that base to help them.

I don't know, Keith, if you want to add anything to that. You're doing value-added.

Mr. Kuhl: Yes. As I indicated, for close to a decade now, we've been working on specialty potato production. You have to set your goals and then take the steps needed in order to achieve the goal. There's no point in putting together a large marketing plan or value-added plan until you can produce the product.

We've now gotten to the point where we have the confidence that we can produce a product and we're growing about 200 acres of specialty potatoes, but until now, most of our product has been shipped to repackers either in Ontario or a lot of it into the U.S. in large bags that would hold 2,600 pounds, for example. Our next step is to try to go into the marketplace with the small one- and two-pound bags, because that will add greater value to the product and allow us to demand that higher price.

Les gouvernements précédents ont fermé certaines stations de recherche et leur ont consacré moins de fonds. Ces stations de recherche réparties un peu partout au Canada sont excellentes. Il y en a une pas loin d'ici, dans la région du Vineland, qui est extraordinaire. On y fait des recherches fascinantes. Ces stations de recherche aident l'industrie à élaborer de nouveaux produits et à les cultiver dans de nouvelles conditions. Elles offrent de grandes possibilités.

Il est important que le gouvernement continue à investir et à encourager les stations de recherche, mais aussi les autres domaines — certaines universités et certains collèges effectuent des recherches agricoles. Il faut que le gouvernement continue à les appuyer.

Honnêtement, l'industrie est capable d'innover quand on lui donne un premier coup de pouce financier et que l'on appuie la recherche. Avec une aide initiale, l'industrie peut aller loin. Elle ne cherche pas à obtenir des faveurs. Elle veut simplement trouver des façons d'apprendre.

De nos jours, le secteur alimentaire est devenu très complexe. Il ne s'agit pas uniquement de créer de nouveaux produits. Il faut s'assurer qu'ils soient salubres. Comment s'assurer que l'emballage continue à préserver la qualité du produit? Ces aspects sont tellement importants lorsqu'on veut ajouter de la valeur au produit, car dès le moment où on le modifie, à moins qu'on le fasse en magasin et que le produit soit vendu en vrac — mais même cela est très peu courant. Il faut mettre l'accent sur ces aspects.

Il est extrêmement important de continuer à investir dans la recherche qui vise à apporter des changements à l'emballage, des changements qui permettent d'assurer la qualité et la salubrité des aliments, comme l'a dit le sénateur Mercer. Je vous répète que l'industrie ne demande pas que tout soit entièrement financé. Elle a simplement besoin d'une aide initiale.

Keith, je ne sais pas si vous voyez autre chose à dire. Vous produisez de la valeur ajoutée.

M. Kuhl : Oui. Comme je l'ai dit, depuis près d'une décennie, nous travaillons à la production d'une pomme de terre de spécialité. Il faut choisir un objectif et prendre ensuite les mesures nécessaires pour l'atteindre. Il ne sert à rien de mettre en place un vaste plan de marketing ou de valeur ajoutée tant que l'on n'est pas capable de fabriquer le produit.

Nous sommes arrivés au point où nous croyons être capables de produire une pomme de terre spéciale à laquelle nous consacrons une superficie d'environ 200 acres. Cependant, jusqu'à présent, la plupart de nos produits sont expédiés vers des entreprises de reconditionnement, soit en Ontario, soit aux États-Unis principalement, dans des grands sacs qui peuvent contenir par exemple jusqu'à 2 600 livres de produits. Notre prochaine étape consistera à essayer de livrer nos produits sur le marché dans des sacs d'une et deux livres, étant donné que cela nous

Of course, doing that, putting together the marketing plan and getting the brand recognition, putting together the infrastructure, the equipment that's needed to put that packaging in place, all requires significant capital. We have to plan it out very carefully to ensure that we preserve the success of the operation.

Senator R. Black: My question is centred around research, and Senator Woo asked my question, pretty much. But we did hear a recommendation from Mr. Kuhl about what he'd like to see in our final report around the tax issue. Ms. Proctor, if you had the opportunity to put one recommendation in our report, what would that be?

Ms. Proctor: I know we've talked about the tax and labour issues, but we cannot stop talking about how fundamentally important those are. We have to stop exporting our increased capital, our knowledge, our industry, into the U.S. We have to make it a better environment here in Canada.

Taxes are one thing. The PACA-like trust model and the labour issues, all of those things contribute, but so does the regulatory environment. We're now seeing massive changes coming under the new safe food for Canadians regulations, and that's going to hopefully address a lot of things.

I think as you're putting in regulations, it's important for all the reasons that they're doing that, but as associations and as the industry, we're constantly challenging when things are put in place for reasons that may seem to be very good but impede the growth of the industry. It more or less becomes a technical barrier.

I couldn't help thinking about Keith talking about the different sized packaging. It's a really good example where we have very strict requirements in Canada, for good reason, around new product introduction in terms of what the packaging sizes can be, et cetera. We're trying to encourage innovation in new products. We have to careful that the new regulations, with the best of intention, don't stifle that.

I don't know if there's anything else, Keith, that you can add on that. I know the new packaging size can be tricky.

Mr. Kuhl: Yes. Both you and I referred to the government goal of increasing export sales to $75 billion by 2025. From an industry standpoint, I can assure you that that is not an issue. We are geared and ready to go on that one. What we need is for government to ensure that the policies they have in place

permettra d'ajouter une grande valeur au produit et d'obtenir un meilleur prix.

Bien sûr, il faut disposer d'un important capital pour élaborer le plan de marketing et faire connaître la marque, mettre en place l'infrastructure, l'équipement nécessaire pour le conditionnement. Il faut tout planifier dans les détails pour assurer le succès de l'opération.

Le sénateur R. Black : Ma question porte sur la recherche et le sénateur Woo a plus ou moins demandé la même chose. Cependant, M. Kuhl a présenté une recommandation concernant les mesures touchant la fiscalité qu'il souhaitait voir dans notre rapport final. De votre côté, madame Proctor, quelle serait la recommandation que vous souhaiteriez inscrire dans notre rapport si vous en aviez la possibilité?

Mme Proctor : Je sais que nous avons déjà parlé de la fiscalité et de la main-d'œuvre, mais on ne saurait trop insister sur l'importance de ces deux aspects. Nous devons cesser d'exporter notre capital accru, notre savoir, notre industrie, aux États-Unis. Nous devons améliorer l'environnement ici, au Canada.

La fiscalité est une chose. Le modèle fiduciaire de type PACA et les questions de main-d'œuvre sont tous des éléments qui contribuent, mais le contexte réglementaire est lui aussi un élément important. Le nouveau règlement sur l'approvisionnement des Canadiens en denrées alimentaires saines va entraîner d'énormes changements et permettra, espérons-le, de régler beaucoup de choses.

Les règlements sont importants pour toutes sortes de raisons, mais les associations et l'industrie n'ont de cesse de contester certains aspects mis en place pour des raisons qui peuvent sembler très louables, mais qui nuisent en fait à la croissance de l'industrie. Ce sont plus ou moins des obstacles techniques.

Je ne peux m'empêcher de penser à Keith quand il a parlé des emballages de tailles différentes. C'est un très bon exemple des exigences très strictes qui s'appliquent au Canada, pour de bonnes raisons, aux nouveaux produits à propos de la taille des emballages autorisés, et cetera. Nous tentons d'encourager l'innovation et la création de nouveaux produits. Il faut bien faire attention que les nouveaux règlements, avec les meilleures intentions, n'étouffent pas cette innovation.

Keith, je ne sais pas si vous voulez ajouter quelque chose. Je sais que les nouvelles dimensions des emballages peuvent poser problème.

M. Kuhl : En effet. Nous avons, vous et moi, signalé que le gouvernement s'était donné pour objectif de hausser ses ventes à l'exportation au niveau de 75 milliards de dollars d'ici 2025. Pour l'industrie, je peux vous assurer que cela ne pose aucun problème. Nous sommes bien préparés et prêts à aller de l'avant.

complement that growth and make it as easy as possible for us to achieve that growth. All of the issues that Ms. Proctor talked about, the PACA-like trust, the labour issues, the tax issues, they basically all go hand in hand. The philosophy of government should be: What can we do to make it as easy as possible for business to succeed?

Cependant, il faudrait que le gouvernement fasse en sorte que les politiques qu'il a mises en place appuient cette croissance et nous rendent la tâche la plus facile possible pour atteindre ce niveau de croissance. Tous les différents éléments évoqués par Mme Proctor, le modèle fiduciaire de type PACA, les problèmes de main-d'œuvre, la fiscalité, sont essentiellement liés. Le gouvernement devrait tout simplement se demander quelles sont les conditions qu'il devrait mettre en place pour faciliter le plus possible la réussite des entreprises.

The Chair: Okay. Thank you. We have 10 minutes left and we have two people plus myself on the first round, and then we have three people on the second round, so if the witnesses could also keep their answers shorter.

La présidente : Très bien. Merci. Il nous reste 10 minutes et il y a encore deux personnes et moi-même qui devons intervenir au cours du premier tour. Ensuite, trois personnes sont inscrites pour le deuxième tour. Il faudrait donc que les témoins soient plus brefs dans leurs réponses.

[*Translation*]

[*Français*]

Senator Dagenais: I would like to thank both of the witnesses. My first question is for Ms. Proctor. You talked about processing that was being done in the United States, as it may be more cost-effective to do it there. Do you have any financial data that could help us with our report recommendations in terms of how things work when your products are processed in the U.S.?

Le sénateur Dagenais : Merci à nos deux témoins. Ma première question s'adresse à Mme Proctor. Vous avez parlé de la transformation qui se fait aux États-Unis. C'est peut-être plus rentable de le faire aux États-Unis. Avez-vous des indications financières qui pourraient nous aider à rédiger des recommandations à insérer à notre rapport sur la façon dont les choses se déroulent quand vos produits sont transformés aux États-Unis?

[*English*]

[*Traduction*]

Ms. Proctor: Thank you. I wouldn't want to leave you with the impression that it's just the processing. Unfortunately, it's also the growing. A lot of the growing of produce is moving to the U.S. because the tax situation there and the incentives offered, particularly at the state level, are just so attractive. We know of members of ours that have moved significant operations to the U.S. for those reasons.

Mme Proctor : Merci. Je ne voudrais pas vous donner l'impression qu'il ne s'agit que des activités de transformation. Malheureusement, c'est aussi la production. De nombreux producteurs s'installent aux États-Unis pour des raisons fiscales et parce que les incitatifs offerts par les États sont très attrayants. Certains membres de notre association ont déplacé d'importantes activités de production aux États-Unis pour de telles raisons.

I don't have the financials. As I said, unfortunately the data side is very tricky in Canada. What we can do is some research with our members. We can reach out to some of those that we know have operations in the U.S. We have these problems when we're trying to get data. We can give you some case studies or examples in place now of the operations in Canada and how much of their business from percentage in dollar values has moved to the U.S. Hopefully that will help. It's impossible in our current data collection environment for us to get something comprehensive, but hopefully that's the kind of information where you can determine, for example, that this greenhouse operator now has a massive greenhouse operation that they've moved from Canada to the U.S. Hopefully that will help. If it would, we'd be happy to try to get that information. I'm sure we can get it.

Je n'ai pas les données financières sous la main. Comme je l'ai déjà dit, il est malheureusement très difficile d'obtenir ce type de données au Canada. Nous pouvons faire quelques recherches auprès de nos membres. Nous pouvons communiquer avec ceux qui, à notre connaissance, ont des activités aux États-Unis. C'est le type de problème que nous rencontrons quand nous voulons obtenir des données. Nous pouvons vous présenter des études de cas ou vous donner des exemples d'activités de production au Canada et vous indiquer quel est le pourcentage, en termes de dollars, de leurs activités qui ont été déplacées aux États-Unis. Cela pourrait aider. En raison des conditions de collecte actuelles, il est impossible pour nous d'obtenir des données complètes, mais ce type d'information peut nous permettre sans doute de savoir si, par exemple, tel exploitant de serre a déménagé du Canada pour installer des serres géantes aux États-Unis. Cela pourrait aider. Si c'est le cas, nous serions heureux de vous fournir ce type d'information. Je suis sûre que nous pouvons l'obtenir.

[*Translation*]

Senator Dagenais: My next question is for Mr. Kuhl. You talked a lot about the tax system in Canada and the assistance the government could provide. We are, after all, talking about a multi-billion-dollar industry that creates a lot of jobs. You also mentioned the much talked-about carbon tax, saying that it could cause you trouble, as opposed to helping you. You are someone who works in an industry that generates billions of dollars and numerous jobs, so I would like to know whether you participated in any government consultations following the decision to impose the carbon tax? Were you consulted?

[*English*]

Mr. Kuhl: First of all, thank you for the question. I really appreciate it.

No, government did not consult. No, I have not seen any study that has been done to try to determine what is the investment that business has already made to reduce the amount of carbon fuels that we use. If I look at my farm, the equipment that we have today is much more efficient than it has been in the past. We've put systems in place to reduce the amount of hydro or electricity that we use. Government never looked at this.

In my mind, if government would come up with a system that rewarded business for being innovative and changing rather than a system that just penalized them with another tax, it would make it much easier and more favourable for business to continue to develop and change.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you very much, Mr. Kuhl. That's an excellent answer.

[*English*]

Ms. Proctor: Very quickly, one of the things we're working on as an industry now is trying to get some consistency from the government around the definition of "farming." In the current carbon tax legislation, greenhouses have been excluded because of the definition of farming. This is a systemic problem, I think. I work a lot on global standards, and it's a little bit shocking that the Canadian government doesn't have consistency in their definitions from department to department. That would be a nice recommendation, I think, from all departments.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Ma prochaine question s'adresse à M. Kuhl. Vous avez beaucoup parlé de la fiscalité au Canada et de l'aide que le gouvernement pourrait vous apporter. Il s'agit tout de même d'une industrie de plusieurs milliards de dollars qui crée beaucoup d'emplois. Vous avez aussi mentionné la fameuse taxe sur le carbone. Vous avez dit que cette taxe ne vous aiderait pas et que, au contraire, elle pourrait vous occasionner des problèmes. À titre d'industrie qui génère plusieurs milliards de dollars et beaucoup d'emplois, avez-vous pris part à des consultations avec le gouvernement lorsqu'il a décidé d'imposer la taxe sur le carbone? Est-ce qu'on vous a rencontré?

[*Traduction*]

M. Kuhl : Tout d'abord, merci pour la question. Cela me fait vraiment plaisir.

Non, le gouvernement ne nous a pas consultés. À notre connaissance, aucune étude n'a été effectuée pour tenter de déterminer quel est l'investissement que l'entreprise a déjà fait en vue de réduire la quantité de combustibles carbonés que nous utilisons. Dans mon exploitation, le matériel que nous utilisons aujourd'hui est beaucoup plus économe qu'autrefois sur le plan énergétique. Nous avons mis en place des systèmes visant à réduire la quantité d'électricité que nous utilisons. Le gouvernement ne s'est jamais penché là-dessus.

Selon moi, il serait bien préférable que le gouvernement propose un système qui encourage les entreprises à adopter l'innovation et le changement plutôt qu'un système qui les pénalise et qui les frappe d'une taxe supplémentaire. Les entreprises seraient ainsi plus encouragées à se développer et à évoluer.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, monsieur Kuhl. C'est une excellente réponse.

[*Traduction*]

Mme Proctor : Très rapidement, un des aspects sur lesquels notre secteur se penche actuellement est la définition de l'agriculture par le gouvernement. Nous souhaiterions que cette définition soit plus cohérente. En effet, la définition de l'agriculture contenue dans la loi actuelle sur la tarification du carbone exclut les serres. C'est un problème systémique, selon moi. Je travaille beaucoup sur les normes mondiales et le manque de cohérence dans les définitions utilisées par les divers ministères du gouvernement canadien me paraît tout à fait regrettable. À mon avis, ce serait une bonne recommandation pour tous les ministères.

[*Translation*]

Senator Dagenais: That was an excellent answer, Ms. Proctor.

[*English*]

Senator Petitclerc: My question will be quick. I'm trying to understand the role or importance of the CanadaGAP certification, if any, in the context of value-added. You will need to enlighten me. I'm not sure. Is it voluntary? I understand it's a certification. I want to have an idea of the role it plays in this context.

Ms. Proctor: CanadaGAP is, as I said, a benchmark program. Basically, food safety benchmarking, the whole creation of the standards, and then the auditing to standards, which is a critical part of it, is all voluntary. We have regulations in Canada that require that consumers be provided with safe food, but how industry does that is kind of left to their discretion. There are checklists, et cetera, that the government has, but industry, frankly, goes beyond that.

Is CanadaGAP required from a legislative policy? No, it's not. But, if I could say, it is a self-imposed requirement within the industry to have either CanadaGAP in place or some other GFSI, Global Food Safety Initiative,, benchmark program. This goes beyond what government requirements are around safe food. So indeed, it is very important and it is a requirement of doing business, if you will. Hopefully that answers your question.

Senator Petitclerc: It does. It's making you more competitive in the market?

Ms. Proctor: Absolutely. In fact, in the global market, for most retailers or food service buyers, if you do not have one of these GFSI benchmark programs in place — and there are many of them around the globe, but it's a difficult and rigorous process to get benchmarked. If you don't, then the reality is that most buyers will not buy from you. That's becoming increasingly important, especially in these vast emerging markets that we are now getting access to, like China and India, where food safety is a big issue. So it is critically important for our industry and I think for any industry to have a food safety program in place, to be audited and to be able to demonstrate that.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Excellente réponse, madame Proctor.

[*Traduction*]

La sénatrice Petitclerc : Je vais poser une question rapidement. J'essaie de comprendre le rôle ou l'importance de la certification CanadaGAP, s'il en est, dans le contexte de la valeur ajoutée. Pouvez-vous m'éclairer à ce sujet? Je comprends qu'il s'agit d'une certification, mais est-ce une démarche volontaire? J'aimerais avoir une idée du rôle qu'elle joue dans ce contexte

Mme Proctor : Comme je l'ai dit, CanadaGAP est un programme de référence. Essentiellement, l'évaluation de la sécurité alimentaire, toute la conception des normes ainsi que leur vérification, partie extrêmement importante, sont toutes des démarches volontaires. Le Canada impose des règlements exigeant que les consommateurs puissent s'approvisionner en denrées alimentaires saines, mais il incombe à l'industrie elle-même de mettre en place les critères qui permettent de garantir la salubrité alimentaire. Le gouvernement propose des listes de vérification, et cetera, mais l'industrie va, bien entendu, au-delà de ces indications.

L'application de CanadaGAP est-elle exigée par la loi? Non, absolument pas. Cependant, on peut dire que l'industrie s'impose elle-même un programme de référence fondé sur CanadaGAP ou sur d'autres critères de l'IMSA, l'Initiative mondiale de la sécurité alimentaire. Ces normes vont au-delà des exigences gouvernementales en matière de salubrité alimentaire. Par conséquent, c'est très important et c'est une exigence à laquelle les entreprises ne peuvent se soustraire. J'espère que cela répond à votre question.

La sénatrice Petitclerc : Tout à fait. Est-ce que cela vous rend plus compétitifs sur le marché?

Mme Proctor : Absolument. En fait, la plupart des détaillants ou des acheteurs de services alimentaires sur le marché mondial n'ont d'autre choix que d'appliquer un de ces programmes de référence de l'IMSA — il y en a beaucoup dans le monde, mais le processus d'évaluation est difficile et rigoureux. Les entreprises qui ne veulent pas s'y soumettre doivent faire face à la réalité et accepter que la plupart des acheteurs ne fassent pas affaire avec elles. Cela devient de plus en plus important, surtout dans les vastes marchés émergents comme la Chine et l'Inde, auxquels nous avons maintenant accès. La salubrité alimentaire est capitale. C'est pourquoi, il est absolument important pour notre secteur et, en fait, pour toute industrie, de mettre en place un programme de salubrité alimentaire, d'accepter d'être vérifié et d'être capable de montrer qu'il respecte les critères de salubrité.

Mr. Kuhl: Basically, without programs like CanadaGAP, we will never be able to achieve the goal of $75 billion by 2025. It's absolutely crucial in the global marketplace.

Senator Petitclerc: Thank you.

The Chair: Okay, folks, time for one very quick question, because there is another panel to follow.

[*Translation*]

Senator Maltais: I will be very quick. It is true that our mandate is to study secondary and tertiary processing. It doesn't take an economist to know that taxation is at the core of any business. Mr. Kuhl, I'd like to know how you go about transferring your business from one generation to the next. Is it through the sale of shares, in which case, the seller is taxed and the purchaser has trouble? How does it work in a family business like yours, Mr. Kuhl?

[*English*]

Mr. Kuhl: I faced a problem — not a problem, I guess, but a scenario. I have one daughter and two sons. My daughter chose not to remain on the farm, for which I bless her in her life. So what I did is I separated my asset company from my operational companies so that my sons long term can own the operational company and the whole family will continue to own the assets.

Basically, part of a succession plan within a family operation relies on mom and dad eventually passing on and leaving most of the assets to the children. Fortunately, so far, I can leave my agricultural assets to the next generation without them being forced to pay huge taxes. If that were ever to change, that would totally wipe out most of agriculture.

[*Translation*]

Senator Maltais: Hence the importance of a sound tax regime. Thank you, Mr. Kuhl.

[*English*]

The Chair: Thank you, panel. It's been interesting. I know we could stay here longer, but we do have another group coming in the next panel, so thank you.

We now have our second panel with us. From Sunterra Farms Limited, we have Ray Price, President; and from the Canada Organic Trade Association, we have Tia Loftsgard, Executive Director.

M. Kuhl : Essentiellement, sans des programmes comme CanadaGAP, nous ne serons jamais en mesure d'atteindre l'objectif de 75 milliards de dollars d'ici 2025. De tels programmes sont absolument indispensables sur le marché mondial.

La sénatrice Petitclerc : Merci.

La présidente : Très bien, il nous reste juste assez de temps pour une question très brève, parce qu'il y a un autre groupe qui attend.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ce sera très court. Il est vrai que notre mandat est d'examiner la deuxième et la troisième transformation. On n'a pas besoin d'être économiste pour savoir que la fiscalité est la base d'une entreprise. J'aimerais savoir, monsieur Kuhl, comment le transfert de votre entreprise se fait de génération en génération. Est-ce par la vente d'actions, où celui qui vend est imposé et celui qui achète a des problèmes? Comment fonctionnez-vous dans un groupe familial comme le vôtre, monsieur Kuhl?

[*Traduction*]

M. Kuhl : Dans mon cas, ce n'était pas véritablement un problème, mais le scénario était différent. J'ai une fille et deux fils. Ma fille a décidé de ne pas rester à la ferme, et je l'en félicite. J'ai donc dû créer une société de gestion des actifs familiaux en plus d'une entreprise d'exploitation, afin que mes fils puissent à long terme devenir propriétaires de cette entreprise et que la famille continue d'être propriétaire des autres actifs.

Dans une exploitation familiale, le plan de succession consiste essentiellement pour le père et la mère à transmettre la majorité des actifs à leurs enfants. Pour le moment, heureusement, je peux céder mes actifs agricoles à la prochaine génération sans que mes enfants soient obligés de payer d'énormes montants de taxes. Si cela devait changer, la plus grande partie de l'agriculture canadienne serait anéantie.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : De là l'importance de se doter d'une bonne fiscalité. Merci, monsieur Kuhl.

[*Traduction*]

La présidente : Je remercie les témoins. C'était une intéressante discussion. Je sais que nous aurions pu poursuivre plus longtemps, mais il y a un autre groupe de témoins qui attend. Je vous remercie.

Nous allons entendre un deuxième groupe de témoins. Nous accueillons maintenant Ray Price, président de Sunterra Farms Limited, et Tia Loftsgard, directrice générale de l'Association pour le commerce des produits biologiques du Canada.

Thank you very much for agreeing to appear here today. We will ask Mr. Price to make his presentation first.

Ray Price, President, Sunterra Farms Ltd.: Thank you very much. I appreciate the opportunity to give a presentation to the committee.

As background on Sunterra, we are a family-owned farming company. That's where we started. We are based in Alberta but we have operations in Ontario, South Dakota and Iowa. We farm about 4,000 acres of land in Alberta and produce about 450,000 pigs a year. We also have a meat-processing facility in Alberta. We export 75 to 80 per cent of our production to Japan, mostly, but we are also building a market in China. We also have nine retail stores in Calgary and Edmonton. We have gone to a diversified operation that is family owned.

In no particular order, here are a few of the points that I think are necessary to be made as far as impediments to the value-added food sector, because I understand that is what the committee is looking for.

There is a lack of capital for medium-sized companies. We feel we are medium-sized, but in the food industry we are small. The funding institutions are difficult to concentrate on agriculture and, in particular, value-added, especially in Western Canada.

It is critical that we access markets. On the pork side, as an industry, we export over 60 per cent of our production, so it is critical that we continue to get good access to markets. One of the things we need to do is ratify the CPTPP as quickly as we possibly can so we are among the first countries in on accessing that agreement that will be positive for our industry for both beef and pork.

I understand there has been debate around rail transportation issues in the house and the Senate. A critical part from our perspective is more value-added means fewer commodities on rail, which means it takes less rail traffic. We obviously need a pipeline so we don't put oil on the trains and can get more access to put other products on the rail. Farmers are getting better and better at producing. In our case, we produce canola as one of our crops. We probably produce 100 per cent more per acre than we did 10 years ago. We will just get better and better at producing more volume. I don't believe we will be able to twin the rail to Vancouver in any reasonable length of time. We will be constrained long-term, so more value-added, high-value products leaving the country on rail would be better than the commodities.

Merci d'avoir accepté de venir témoigner aujourd'hui. Nous allons demander à M. Price de commencer.

Ray Price, président, Sunterra Farms Ltd. : Merci beaucoup. Je vous remercie de me donner l'occasion de présenter mon témoignage devant le comité.

En guise de présentation, je vais commencer par vous dire que Sunterra est une entreprise agricole familiale. Voilà comment nous avons démarré. Nous sommes installés en Alberta, mais nous avons des installations en Ontario, dans le Dakota du Sud et en Iowa. En Alberta, nous exploitons environ 4 000 acres de terre et nous produisons environ 450 000 porcs chaque année. Nous avons aussi une usine de transformation de la viande en Alberta. Nous exportons de 75 à 80 p. 100 de notre production au Japon essentiellement, mais nous commençons aussi à nous installer sur le marché chinois. Nous avons neuf magasins de détail à Calgary et Edmonton. Nous avons donc une entreprise familiale assez diversifiée.

Je vais maintenant évoquer, sans aucun ordre particulier, divers aspects dont il faut absolument parler, car ils constituent des obstacles pour le secteur alimentaire à valeur ajoutée. C'est, je crois, le sujet étudié par votre comité.

Les entreprises moyennes manquent de capitaux. Nous nous considérons comme une entreprise moyenne, mais au sein de l'industrie alimentaire, nous sommes une petite entreprise. Les institutions de financement ont de la difficulté à se concentrer sur l'agriculture et, en particulier, sur le secteur à valeur ajoutée, surtout dans l'Ouest canadien.

Il est important pour nous d'avoir accès aux marchés. Dans le secteur de la production porcine, nous exportons plus de 60 p. 100 de notre production. Il est donc absolument indispensable pour nous de continuer à avoir un bon accès aux marchés. Selon nous, il faut entre autres ratifier le plus rapidement possible l'accord PTPGP, afin que nous soyons parmi les premiers pays à bénéficier de cet accord qui sera favorable à l'ensemble de notre industrie, celle du bœuf et celle du porc.

Je crois que le transport ferroviaire a fait l'objet d'un débat à la Chambre et au Sénat. Selon nous, le fait de mettre l'accent sur la valeur ajoutée fera en sorte que l'on aura moins besoin du transport ferroviaire, puisque les marchandises à transporter seront moins nombreuses. Évidemment, la construction d'un pipeline est indispensable pour que l'on ait moins besoin des trains pour transporter le pétrole et qu'on libère ainsi de l'espace pour transporter d'autres produits par voie ferroviaire. Les agriculteurs améliorent sans cesse leur productivité. Dans notre cas, nous produisons notamment du canola. Notre production a probablement augmenté de 100 p. 100 l'acre par rapport à ce qu'elle était il y a 10 ans. En termes de volume, nous allons produire de plus en plus. Je ne pense pas que nous serons en mesure de doubler la voie ferrée jusqu'à Vancouver dans un laps de temps raisonnable. À long terme, nous serons limités. Il serait

Lastly, I know part of the discussion with the previous panel was about labour. In rural Canada and rural Alberta in particular, we have used the TFW, or temporary foreign worker, program, which we call the transitional foreign worker program. About 90 per cent of the people who come to us under that program we transition into Canadian citizens or landed immigrants. It has been a tremendous help for us, but we are now impeded in that. Our meat processing plant has about 150 staff. We need 50 more and we cannot get them. That means about $15 million in lost export sales by not being able to have labour. For us, the temporary foreign worker program is not temporary. We train them. It takes about six to eight months to train the staff. We pay well, usually in the $20 to $30/hour range. In small-town Alberta, we think that is a pretty good wage. I think a lot of the negative attributes around the temporary foreign worker program are wrong. We use it as a pathway to immigration, and we need something like that. If we don't have an effective temporary foreign worker program that leads to immigration, we need something on the immigration side so we can bring in people. They can be trained, get a skill and make good wages, especially in rural Canada, where I think the bulk of value-added agriculture should and will be generated.

That is all I have. I hope there will be questions. Thanks.

The Chair: Thank you for your presentation.

Tia Loftsgard, Executive Director, Canada Organic Trade Association: Hello, honourable members of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I thank you for the invitation and welcome the opportunity to present, on behalf of the Organics Value Chain Roundtable, our comments on the competitiveness of the organic value-added sector in Canada.

I am the executive director of the Canada Organic Trade Association, which is an umbrella organization representing the industry, with an affiliate connection to our U.S. organic trade association, making us the largest industry voice in organic in North America.

donc préférable de transporter par rail une plus grande quantité de produits à valeur ajoutée en vue de leur exportation, plutôt que d'autres produits de base.

Enfin, je sais que le groupe de témoins précédent a parlé de la main-d'œuvre. Dans les régions rurales du Canada, et en particulier en Alberta, nous faisons appel au Programme des travailleurs étrangers temporaires, que nous appelons le programme des travailleurs étrangers en transition. Environ 90 p. 100 des personnes que nous faisons venir au pays par l'intermédiaire de ce programme deviennent des citoyens canadiens ou des immigrants reçus. Ce programme nous a été très utile, mais nous nous sentons désormais limités par lui. Notre usine de transformation de la viande emploie environ 150 personnes. Nous voudrions en engager 50 de plus, mais nous ne pouvons pas les obtenir. Cela signifie que nous perdons environ l'équivalent de 15 millions de dollars en ventes d'exportation tout simplement parce que nous ne pouvons pas obtenir la main-d'œuvre nécessaire. Pour nous, il n'y a rien de temporaire dans le Programme des travailleurs étrangers temporaires. Nous donnons une formation à ces travailleurs. Cette formation dure de six à huit mois. Nous les payons bien. Ils gagnent généralement de 20 à 30 $ de l'heure. Nous pensons que c'est un assez bon salaire pour quelqu'un qui vit dans une petite ville albertaine. Je pense que beaucoup des connotations négatives qui entourent le Programme des travailleurs étrangers temporaires sont fausses. Pour nous, ce programme est une voie vers l'immigration. C'est un élément indispensable pour nous. Si nous ne pouvons pas compter sur un programme efficace de travailleurs étrangers temporaires aboutissant à l'immigration, il serait indispensable de modifier les règles d'immigration pour que nous puissions faire venir des travailleurs au pays. Ces travailleurs peuvent suivre une formation, acquérir des compétences et gagner de bons salaires, surtout dans les régions rurales du Canada qui, selon moi, devraient et devront générer la plupart des activités agricoles à valeur ajoutée.

C'est tout ce que je voulais vous dire. J'espère que vous allez poser des questions. Je vous remercie.

La présidente : Merci pour votre exposé.

Tia Loftsgard, directrice générale, Association pour le commerce des produits biologiques du Canada : Sénatrices et sénateurs du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, bonjour. Je vous remercie de m'avoir invitée et je suis heureuse de pouvoir vous présenter, au nom de la Table ronde sur la chaîne des valeurs des produits biologiques, nos commentaires sur la compétitivité du secteur biologique à valeur ajoutée au Canada.

Je suis la directrice générale de l'Association pour le commerce des produits biologiques du Canada, qui est un organisme-cadre qui représente l'industrie, avec un membre associé, la U.S. organic trade association, ce qui fait de nous le

North America, on an organic scale, is 50 per cent consumer demand right here in North America. The demand worldwide and competitiveness of the organic sector is a timely one in light of our global trade and ongoing free trade agreement negotiations with our trading partners.

On an organic scale in primary production, we are above the global average of 1.5 per cent. We hold the position on primary production of 2.2 per cent. Yet, when it comes to value-added production, we are losing ground. We only have 884 organic food processors out of the near 5,000 organic operations happening in Canada, yet this represents $1.6 billion in sales of the $5.4 billion of overall organic sales in Canada.

Ontario, Quebec and British Columbia are the drivers of this multi-ingredient and regional specialty production. Operators in Canada are a mixed bag. We have multinationals such as General Mills, WhiteWave/Danone, Saputo, Mondelez as well as family-owned small to medium enterprises such as Nature's Path, Clif Bar, Fruit d'Or and Manitoba Harvest that are leaders in their own sectors.

All of these companies hold a position as organic pioneers and leaders in value-added manufacturing in Canada, surpassing the challenges I will highlight and allowing themselves to gain the reputation of trust and contribute massive amounts to the economy as food manufactures with a balanced approach ensuring that the environment and consumers will trust that they are producing the best possible products for their health and environment.

Here are the trends amongst the operators in organic for value-added operators: It is 10 per cent growth across the board. Many are higher than that, but the global average in Canada is 10 per cent. Export Development Canada's chief economist has compared organic and conventional. This includes agriculture and value-added. Organic is growing at 15 per cent, whereas the conventional market is growing at 4 per cent. This is the highest growth sector for us to pay great attention to.

principal porte-parole de l'industrie biologique en Amérique du Nord.

En Amérique du Nord, le secteur biologique repose à 50 p. 100 sur la demande des consommateurs qui vivent ici en Amérique du Nord. La demande mondiale et la compétitivité du secteur biologique sont des questions d'actualité, compte tenu de nos échanges commerciaux globaux et des négociations d'accords de libre-échange qui sont en cours avec nos partenaires commerciaux.

En ce qui concerne la production primaire de produits biologiques, nous nous situons au-dessous de la moyenne mondiale qui est de 1,5 p. 100. Dans le domaine de la production primaire, nous nous situons à 2,2 p. 100. Par contre, dans celui de la création de valeur ajoutée, nous perdons du terrain. Nous ne regroupons que 884 transformateurs de produits biologiques sur les près de 5 000 entreprises biologiques qui existent au Canada, mais ils représentent quand même 1,6 milliard de dollars de ventes par rapport au total des ventes de produits biologiques au Canada qui est de 5,4 milliards de dollars.

L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique sont les chefs de file des produits régionaux et à multi-ingrédients. Au Canada, les entreprises sont très diverses. Il y a des multinationales comme General Mills, WhiteWave/Danone, Saputo, Mondelez ainsi que des petites et moyennes entreprises familiales comme Nature's Path, Clif Bar, Fruit d'Or et Manitoba Harvest, qui sont des chefs de file dans leurs propres secteurs.

Toutes ces sociétés sont des leaders et des pionniers dans le secteur biologique pour ce qui est de la création de valeur ajoutée au Canada; elles ont surmonté tous les obstacles que je vais vous décrire et elles ont réussi à se construire une bonne réputation et à apporter des sommes considérables à l'économie en tant que producteurs alimentaires ayant adopté une approche équilibrée qui fait en sorte que les consommateurs tout comme les organismes concernés par l'environnement savent qu'elles fabriquent les meilleurs produits possible pour la santé et l'environnement.

Voici les tendances constatées parmi les entreprises du secteur biologique à valeur ajoutée : il y a une croissance de 10 p. 100 pour l'ensemble du secteur. Il y a de nombreuses entreprises qui croissent plus rapidement, mais la moyenne générale au Canada est de 10 p. 100. L'économiste en chef d'Exportation et développement Canada a établi une comparaison entre l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique. Cela comprend l'agriculture et les produits à valeur ajoutée. Le secteur biologique a une croissance de 15 p. 100, alors que le marché conventionnel a une croissance de 4 p. 100. C'est bien le secteur où la croissance est la plus forte et que nous devons suivre de près.

It is great news that these organic innovators are attracting new interest from new companies to be involved with organic as an option. Organic pioneers have frequently not allowed the obstacles to stop them and they have become a driver for innovation within the organic sector, considering environmental commitments such as carbon neutral, innovations in packaging to ensure the shelf life preservation is maintained, as well as no use of GE crops and sustainable packaging options.

The studies that have been conducted suggest that these companies have multiple commitments beyond organic to broader sustainability and corporate social responsibility objectives. Many are Fair Trade, B Corp, non-GMO certified, as well.

What are the obstacles to these operations staying in Canada? Unfortunately, I have heard of many successful companies moving their operations to the U.S. because their major market demand is in the U.S., so from a shipping and manufacturing perspective, it makes sense to be located there to mitigate the currency fluctuations, which is a major factor for those sourcing their ingredients and they want to ensure that they are closer to mitigate those currency fluctuation risks.

Please note that several of these manufacturers source actual Canadian products that are being processed in the United States. It is actually Canadian-made products that are having to be shipped across the border to be processed. It would be a major barrier to reimport them and keep their operations in Canada.

For Canadian operators sourcing organic, the costs can sometimes be two to three times those of conventional due to the additional factors of sourcing smaller volumes which are not readily available in Canada; currency fluctuations due to sourcing outside of Canada; shipping and duty costs due to importing and sourcing from other regions far from their manufacturing operations; the cost of inventorying ingredients and the risk of spoilage if the sales trends are not as anticipated; the cost of segregated manufacturing runs, as you need to do an organic wipe down, especially if conventional and organic is happening in that manufacturing facility; and subcontracted facilities frequently charge higher prices to small and medium enterprises in order to do those production runs, and they sometimes force the brand to pay the organic certification costs.

C'est une excellente nouvelle que ces entreprises biologiques novatrices suscitent un nouvel intérêt de la part de nouvelles entreprises qui veulent exercer également leurs activités dans le secteur biologique. Les pionniers du secteur biologique ont bien souvent réussi à surmonter les obstacles qu'ils ont rencontrés et ce sont bien souvent eux qui stimulent l'innovation dans ce secteur, qui étudient les engagements sur le plan environnemental, comme la neutralité carbone, l'innovation dans le conditionnement des produits pour ainsi prolonger leur durée de conservation, ainsi que le refus d'utiliser les produits GM et l'adoption de solutions durables en matière de conditionnement.

D'après la recherche, ces sociétés ont pris des engagements multiples qui vont au-delà du biologique à la durabilité prise dans son sens large et à l'adoption d'objectifs en matière de responsabilité sociale. Nombreuses sont celles qui ont également la certification Commerce équitable, B Corp, sans OMG.

Qu'est-ce qui empêche ces entreprises de demeurer au Canada? Je connais malheureusement de nombreuses entreprises prospères qui ont décidé d'exercer leurs activités aux États-Unis parce que leur principal marché se trouve dans ce pays, de sorte que, du point de vue de la fabrication et du transport, il paraît logique de se localiser dans ce pays pour atténuer la fluctuation des devises, qui est un facteur majeur pour celles qui achètent leurs ingrédients et souhaitent être plus proches de leurs sources d'approvisionnement pour atténuer les risques liés à la fluctuation des devises.

Veuillez noter qu'un bon nombre de ces fabricants achètent leurs produits au Canada pour les transformer aux États-Unis. Ce sont en vérité des produits fabriqués au Canada qui doivent être envoyés de l'autre côté de la frontière pour être transformés. Il serait difficile pour ces sociétés de les réimporter et de continuer à exercer leurs activités au Canada.

Il arrive que les exploitants canadiens qui achètent les produits biologiques assument des coûts qui sont parfois deux à trois fois supérieurs à ceux des produits conventionnels, en raison de facteurs qui alourdissent les coûts, à savoir l'achat de quantités moindres de produits qui ne sont pas toujours vendus au Canada; la fluctuation des devises qui affectent les achats effectués à l'extérieur du Canada; le transport et les droits de douane qu'exigent l'importation et l'achat de produits de régions éloignées de leurs centres de fabrication; le coût du stockage des ingrédients et de l'altération des aliments dans le cas où les ventes ne correspondent pas aux prévisions, les coûts associés à la fabrication par lots, puisqu'il faut alors isoler les produits biologiques, en particulier si l'on trouve dans la même unité de fabrication, des produits biologiques et des produits conventionnels; les loyers des installations louées sont bien souvent plus élevés pour les petites et moyennes entreprises qui doivent produire par lots et elles obligent parfois la marque du produit à assumer le coût de la certification biologique.

Besides all these hurdles of the sourcing and finding of adequate processing and manufacturing facilities, companies continue to innovate as the global demand for organic screams for more organic products, and this promises a premium to those involved in its innovation. Organic standards prohibit the use of many processing aids, food additives, dyes, preservatives, GMO ingredients and packaging made with GMO ingredients. Therefore, this sector is constantly the leaders in innovation.

Malgré toutes les difficultés que posent l'approvisionnement et l'accès à des installations de fabrication et de transformation appropriées, les entreprises continuent à innover, car la demande mondiale des produits biologiques est insatiable, ce qui donne un avantage aux entreprises qui sont axées sur l'innovation. Les normes biologiques interdisent l'utilisation d'auxiliaires technologiques, d'additifs alimentaires, de colorants, d'agents de conservation, d'ingrédients OMG et d'emballages fabriqués avec des ingrédients OMG. C'est pourquoi ce secteur est toujours à la pointe de l'innovation.

Thankfully, with demand comes innovation at a manufacturing level, and more organic options of food colourants, yeasts and enzymes have become available to assist organic operators to innovate and offer these organic alternatives.

Heureusement que la demande s'accompagne d'innovation en matière de fabrication et l'apparition de solutions biologiques en matière de colorants alimentaires, de levure et d'enzymes aide les entreprises biologiques à innover et à offrir ces nouvelles solutions biologiques.

As mentioned, there are lots of risks, yet people are innovating, creating their own technology and machines in order to continue to meet this market demand. Several manufacturers have been able to innovate and be trailblazers, to take advantage of this 50 per cent organic market right at our doorstep. The other 50 per cent is the EU and Asia, in which Canada's organics brands are in high demand.

Comme cela a été mentionné, les risques sont nombreux dans ce secteur, ce qui n'empêche pas les entreprises d'innover, de créer leur propre technologie et leurs propres machines pour répondre à la demande. Plusieurs fabricants réussissent à innover et à être des chefs de file, de façon à profiter de ce marché biologique qui représente 50 p. 100 de la demande mondiale et qui se trouve à proximité. L'autre 50 p. 100 de la demande se trouve en Europe et en Asie, des régions où les marques biologiques canadiennes sont très demandées.

The first of the top three things we will recommend to assist value-added organic manufacturing in Canada is creating incentives to keep value-added manufacturing in Canada to mitigate the currency risks and reduce barriers to imported organic ingredients being cost-prohibitive to import when used in value-added manufacturing. One example that the U.S. has done is they have created a specialty sugar classification for organic cane sugar, which is duty-exempt for importers.

La première des trois principales choses que nous recommandons dans le but d'aider le secteur biologique au Canada est de créer des incitatifs pour que la fabrication de produits à valeur ajoutée demeure au Canada et d'atténuer les risques associés aux devises et de réduire les obstacles à l'importation d'ingrédients biologiques qui entraînent des coûts prohibitifs lorsqu'ils sont utilisés dans la fabrication de produits à valeur ajoutée. Un exemple de mesure qu'ont prise les États-Unis est une classification spéciale du sucre pour le sucre de canne biologique, qui est exonéré de tout droit de douane pour les importateurs.

Number two is to increase domestic production incentives and value-added processing for products that can be processed here in Canada. For example, many grains are cleaned and processed in the United States, despite the plethora of facilities available in Canada, leaving us at a disadvantage that the final product is ending up in the United States.

Deuxièmement, il faudrait renforcer les incitations destinées à favoriser la production nationale et la fabrication de produits à valeur ajoutée lorsque ces derniers peuvent être fabriqués au Canada. Par exemple, de nombreuses céréales sont nettoyées et traitées aux États-Unis, malgré le grand nombre d'installations existant au Canada, ce qui nous place dans une situation désavantagée puisque le produit final se retrouve aux États-Unis.

Number three is the tracking of import and export flows of organic products through the creation of a national database in collaboration with the CFIA, CBSA, Agriculture Canada and Statistics Canada to better understand the flow of organic goods. Right now, many our product categories are coded as conventional. We need to understand the lost opportunity that is occurring within our Canadian economy.

Troisièmement, il faudrait faire un suivi des exportations et importations de produits biologiques en mettant sur pied une base de données nationale en collaboration avec l'ACIA, l'ASFC, Agriculture Canada et Statistique Canada, de façon à mieux comprendre les flux des produits biologiques. À l'heure actuelle, il y a de nombreuses catégories de produits biologiques qui sont codées conventionnels. Nous devons être sensibilisés à la perte de possibilités que cela entraîne au sein de notre économie canadienne.

Thank you to the committee for taking the time to consider our recommendations and the impact that your recommendations will have on our industry.

The Chair: Thank you both for your concise and meaty presentations. I always like seeing definite recommendations. That gives us something to work with. We will begin questions with the deputy chair.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ms. Loftsgard and Mr. Price, welcome to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. We are glad to be hearing from you.

Mr. Price, you have a business in Manitoba. What percentage of products sold in Manitoba are organic?

[*English*]

Mr. Price: Our farming is in Alberta and in the United States. We are not involved in organic at all.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ms. Loftsgard, in order to keep value-added processing in Canada, you made some very specific recommendations. What would you say is needed: government assistance, better tax treatment or a carbon tax exemption? Which of those options do you prefer?

[*English*]

Ms. Loftsgard: I think government assistance is needed. We have been putting forth several recommendations with respect to creating incentive programs like they have in the United States, such as a certification cost-share program to incentivize and reduce some of the on-costs. When producers and manufacturers have to get certified, of course, there are additional costs with regard to sourcing, et cetera. Some of the ideas that we have thrown out there are needed from a government level. I think the industry is doing everything it can without government assistance and it is lagging behind, but we are seeing the U.S. take off because they are doing many interesting programs.

[*Translation*]

Senator Maltais: Does NAFTA set out any special conditions as far as your products are concerned?

Je remercie le comité de prendre le temps d'examiner nos recommandations ainsi que les répercussions qu'auront les vôtres sur notre secteur.

La présidente : Je vous remercie tous les deux pour des exposés concis et substantiels. J'aime beaucoup qu'on me présente des recommandations précises. Cela nous donne une base à partir de laquelle travailler. Nous allons commencer les questions par celles du vice-président.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Madame Loftsgard et monsieur Price, bienvenue au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Nous sommes heureux de vous entendre.

Monsieur Price, vous avez une entreprise au Manitoba. Quel est le pourcentage de produits biologiques qui sont vendus au Manitoba?

[*Traduction*]

M. Price : Nous exerçons nos activités agricoles en Alberta et aux États-Unis. Nous ne nous occupons aucunement de produits biologiques.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Madame Loftsgard, pour garder la valeur ajoutée au Canada, vous avez fait des recommandations bien précises. Est-ce qu'une aide gouvernementale, une meilleure fiscalité ou une exemption sur la taxe sur le carbone seraient nécessaires? Lequel de ces choix préférez-vous?

[*Traduction*]

Mme Loftsgard : Je pense que nous avons besoin d'aides gouvernementales. Nous avons présenté plusieurs recommandations visant à créer des programmes incitatifs comme ceux qui existent aux États-Unis, comme un programme de certification à coût partagé pour réduire en partie les coûts qui y sont associés et obtenir un effet incitatif. Lorsque les producteurs et les fabricants doivent être certifiés, cela entraîne bien entendu des coûts supplémentaires pour ce qui est de l'approvisionnement, et le reste. Certaines idées que nous vous avons présentées font appel au gouvernement. Je pense que l'industrie fait tout ce qu'elle peut sans aide gouvernementale, et elle est à la traîne puisque nous voyons que ce secteur se développe aux États-Unis parce qu'ils ont adopté de nombreux programmes intéressants.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Y a-t-il des conditions spéciales pour vos produits dans l'ALENA?

[*English*]

Ms. Loftsgard: No. We do have equivalency arrangements with 90 per cent of our trading partners worldwide. It is not part of a formal trade agreement. It is a handshake between the USDA and CFIA so that we have equivalency acknowledgement of each other's certification procedures. We work strongly with CFIA on that. That was a critical point in time when the world basically was going to cut Canada out of global trade unless we actually became regulated by CFIA. This was one of the key components that came out of it, namely, these equivalency arrangements. It was not to do with NAFTA, although we are just like any other industry in that NAFTA is extremely important to us.

Senator Doyle: Mr. Price, you mentioned having an operation of 450,000 pigs. That is quite a huge operation. Do you generate energy or fertilizers from the hog manure by-product and cut back on your costs in any way? Is it something that you do, or are you looking at that as a way to have a more modern facility even?

Mr. Price: We have done a lot of work over the last 30 years on improving the utilization of hog manure. We inject it directly into the soil. In the area where we farm, the 4,000 acres, generally speaking, we use only chemical fertilizers to balance. Sometimes we need to add a little phosphate or something like that to get the right balance for the crops we use. Effectively, we believe about $100 per acre value of manure goes back into the land, which reduces the amount of chemical fertilizer required.

Also, because we farm in Alberta, Ontario and the U.S., certainly South Dakota and Iowa understand that process a lot better than we do here and value it higher than we do in Alberta or Ontario. The access to capital there allows for individual farmers to build barns that utilize our pigs and pig manure on their land. They will spot the barns around so they can utilize the manure on their land without having to buy chemical fertilizer as much. It is a good synergistic approach.

Senator Doyle: Regarding organics, there was a time we paid premium prices for certain organic produce items, and only the most dedicated environmentalists would go for it because it had a much higher price. Are times changing to any great degree? I would imagine they are. You mentioned that you would now be in good competition with the mainstream farm production people.

[*Traduction*]

Mme Loftsgard : Non, nous avons des ententes en matière d'équivalences avec 90 p. 100 de nos partenaires commerciaux dans le monde entier. Cela ne fait pas partie d'une entente commerciale officielle. C'est une simple entente informelle entre l'USDA et l'ACIA, de sorte que nos procédures de certification respectives sont reconnues comme étant équivalentes. Nous avons beaucoup travaillé avec l'ACIA sur cette question. Cela a été un point critique parce que les marchés mondiaux allaient bloquer le Canada, si les fabricants n'acceptaient pas d'être réglementés par l'ACIA. Cela été un des principaux éléments qui a débouché de ces efforts, à savoir, ces ententes en matière d'équivalences. Cela n'avait rien à voir avec l'ALENA, même si l'ALENA est un accord extrêmement important pour nous, comme il l'est pour les autres industries.

Le sénateur Doyle : Monsieur Price, vous avez dit que vous aviez un élevage de 450 000 porcs. C'est un élevage de taille considérable. Générez-vous de l'énergie ou des engrais à partir des sous-produits du lisier de porc, ce qui vous permettrait de réduire vos coûts? Est-ce que vous le faites ou est-ce que vous examinez cette possibilité dans le but de moderniser encore davantage vos installations?

M. Price : Nous avons beaucoup fait depuis 30 ans sur l'amélioration de l'utilisation du lisier de porc. Nous l'injectons directement dans le sol. Dans le secteur que nous exploitons, les 4 000 acres, en général, nous utilisons les engrais chimiques uniquement pour équilibrer la composition du sol. Il nous arrive de devoir ajouter un peu de phosphate ou un produit comparable pour obtenir l'équilibre qui convient à nos cultures. C'est exact, nous pensons que nous réutilisons dans le sol environ 100 $ de lisier par acre, ce qui réduit d'autant la quantité d'engrais chimiques nécessaires.

En outre, étant donné que nous exerçons nos activités en Alberta, en Ontario et aux États-Unis, je peux dire que le Dakota du Sud et l'Iowa connaissent beaucoup mieux que nous ce processus et lui accordent plus d'attention que nous le faisons en Alberta ou en Ontario. Ces agriculteurs ont un accès à des capitaux qui leur permettent de construire des granges dans lesquelles loger nos porcs et d'utiliser notre lisier sur leurs terres. Ils creusent des rigoles autour des granges pour pouvoir utiliser le lisier sur leur terrain et éviter ainsi d'avoir à acheter autant d'engrais chimiques. C'est une très bonne approche synergique.

Le sénateur Doyle : Pour ce qui est des produits biologiques, il y a eu une époque où nous payions un supplément pour acheter des produits biologiques et seuls les écologistes convaincus en achetaient parce que leur prix était beaucoup plus élevé. Les choses ont-elles vraiment changé? Je penserais que oui. Vous avez déclaré que vous étiez maintenant en mesure de faire concurrence aux produits agricoles traditionnels.

Ms. Loftsgard: I wouldn't say it is in competition. I would say that most farmers I know want to look at environmental solutions for soil health. We are seeing a lot of conventional producers using organic techniques, and I would encourage anyone who wants to get the premium to seek full certification.

With consumer demand, 80 per cent of Canadians are buying it on a weekly basis now. This document, which I will be happy to share with the committee, details all of the sales statistics and consumer demand that is happening.

I think it is a weakness of the sector that we don't have this data like the conventional sector does. We, as industry, have to pool this information. We are working with Stats Canada to get more robust questions on the census to understand farm-gate income, but I can tell you that there is very interesting research going on right now in regard to the return on investment not only for farmers but also for consumers investing. Millennials are our biggest consumer group. We know that by 2020, they are outpacing the baby boomers. So it's here to stay.

Senator Doyle: Are organic products running into non-tariff barriers in foreign markets? Is that a factor?

Ms. Loftsgard: Absolutely. I did a presentation to the standing committee last year in regard to our challenges. There are still issues of contamination. Glyphosate is a big issue for us in the EU right now. They are flagging it. We have to ensure we do double or triple testing of products before they go. Those are, of course, additional costs.

The key recommendations we have is we need more crop insurance happening for organic producers. We only have it in a handful of provinces. We need more risk-mitigation techniques that exist to ensure that the premiums for producing it organically, we can actually sell it organically in these foreign markets.

Senator Oh: Thank you for being here to give us a lot of information.

For the Canada Organic Trade Association, how many members do you have?

Ms. Loftsgard: Across North America, over 9,000 members.

Senator Oh: Nine thousand across America?

Mme Loftsgard : Je ne dirais pas que nous leur faisons concurrence. Je dirais que la plupart des agriculteurs que je connais recherchent des solutions écologiques de façon à favoriser la santé du sol. Il y a beaucoup de producteurs conventionnels qui utilisent des techniques biologiques et j'encourage tous ceux qui veulent obtenir les avantages qui y sont associés à obtenir une certification complète.

Pour ce qui est de la demande des consommateurs, je dirais que 80 p. 100 des Canadiens achètent nos produits toutes les semaines. Ce document, que je me ferai un plaisir de transmettre au comité, contient toutes les statistiques actuelles relatives aux ventes et à la demande des consommateurs.

Je crois que notre secteur ne dispose pas de ce genre de données et c'est une faiblesse par rapport au secteur conventionnel. Notre industrie doit rassembler cette information. Nous travaillons avec Statistique Canada pour inclure des questions plus précises dans le formulaire du recensement de façon à mieux comprendre les revenus qui sont générés dans les exploitations agricoles, mais je peux vous dire qu'il se fait de la recherche très intéressante sur la question du retour sur investissement, non seulement pour ceux qu'effectuent les agriculteurs, mais également ceux des consommateurs. Les millénaires sont notre principal groupe de consommateurs. Nous savons que d'ici 2020, ils seront plus nombreux que les baby-boomers. C'est un aspect qui ne changera pas.

Le sénateur Doyle : Est-ce que les produits biologiques font face à des obstacles non tarifaires à l'étranger? Est-ce un facteur?

Mme Loftsgard : Absolument. J'ai présenté l'année dernière un exposé au comité permanent au sujet de nos difficultés. Il y a encore des problèmes de contamination. Le glyphosate est un grave problème pour nous en Europe à l'heure actuelle. Il y a une alerte sur ce produit. Nous devons analyser nos produits deux ou trois fois avant de pouvoir les exporter. Cela entraîne, bien entendu, des coûts supplémentaires.

La principale recommandation que nous voulons faire est qu'il faut renforcer l'assurance-récolte pour les producteurs de produits biologiques. Cette assurance n'existe que dans quelques provinces. Nous devons diversifier les techniques d'atténuation du risque pour préserver la plus-value associée au biologique et pour que nous puissions effectivement vendre nos produits sur ces marchés étrangers.

Le sénateur Oh : Merci d'être venus nous fournir beaucoup d'information.

Combien de membres compte l'Association pour le commerce des produits biologiques du Canada?

Mme Loftsgard : Dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, plus de 9 000 membres.

Le sénateur Oh : Neuf mille en Amérique?

Ms. Loftsgard: Across North America, in conjunction with our U.S. division.

Senator Oh: Talking about international, you mentioned your trade was at $1.6 billion.

Ms. Loftsgard: Yes.

Senator Oh: You also spoke about international trade. Are your members exporting to Asia, China and Japan? The middle-class population has exploded there, and they are going for safe, quality products from Canada or the U.S. Do you export a lot of organic food over there? How are they doing?

Ms. Loftsgard: Yes. They are doing very well. We work with them. We lead the export missions. I was at the flagship show with Foodex Japan. Canadian pork is actually being prioritized by all of Costco Japan, that they will source that first, which is amazing. China has now surpassed Canada now on the consumer demand for organic. The huge organic demand is, of course, helping our Canadian products get into the export market.

I did a presentation which is fed into the Economic Roundtable with respect to the export goals we have of $75 billion. Organic probably can bring us closer to the $9 billion gap that they are talking about. There is about $3 billion that we anticipate that organic could be filing the needs if we have the right assistance to get us there, and also to track it. Right now, we are not tracking it properly. We only have 12 export codes.

Senator Oh: Do you have any idea under your organization how big employment will be coming from organic trade?

Ms. Loftsgard: I am going to be doing a study on that with CARC, I hope, because there has not been any broken-out statistics on that to date.

However, when we look at farmers, it is young women and millennials that are attracted to sustainable production. As we see older farmers leaving, the new entrants are mainly going for sustainable production methods.

I am sure we have labour issues as well, and it requires more labour to do organic production. It is an area that I would love to get back to you on when I have that full study.

Senator Oh: It would be nice to know the total number of people being employed under this sector. That is important.

Mme Loftsgard : Dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, avec notre section américaine.

Le sénateur Oh : Sur le plan international, vous avez dit que votre chiffre d'affaires était de 1,6 milliard de dollars.

Mme Loftsgard : Oui.

Le sénateur Oh : Vous avez également parlé de commerce international. Vos membres exportent-ils leurs produits vers l'Asie, la Chine et le Japon? Les classes moyennes ont explosé dans ces pays et elles veulent avoir accès à des produits sains et de qualité provenant du Canada et des États-Unis. Exportez-vous beaucoup d'aliments biologiques dans ces pays? Quelle est la situation?

Mme Loftsgard : Oui. La situation est excellente. Nous travaillons avec ces pays. Nous organisons des missions pour le développement des exportations. J'ai assisté à la manifestation phare qu'est Foodex Japan. En fait, tous les magasins Costco japonais donnent la priorité au porc canadien; c'est cette viande qui est achetée en priorité, ce qui est extraordinaire. La demande chinoise de produits biologiques est supérieure à la demande canadienne. Cette demande est considérable et elle facilite bien sûr l'exportation des produits canadiens.

J'ai présenté un exposé qui a été pris en compte par la Table ronde économique au sujet de nos objectifs en matière d'exportation qui sont de 75 milliards de dollars. Le biologique nous offre la possibilité de combler l'écart de 9 milliards de dollars dont ils parlent. Nous pensons que les produits biologiques pourraient répondre aux besoins et ajouter 3 milliards de dollars aux exportateurs si nous disposions d'une aide bien conçue et s'il y avait aussi un suivi des flux. À l'heure actuelle, nous ne suivons pas correctement ces échanges. Il n'y a que 12 codes d'exportation.

Le sénateur Oh : Avec votre organisation, avez-vous une idée du nombre des emplois créés par le secteur biologique?

Mme Loftsgard : Je vais étudier cette question avec le CRAC, j'espère, parce que nous ne disposons toujours pas de statistiques ventilées.

Cependant, chez les agriculteurs, ce sont les jeunes femmes et la génération du millénaire qui s'intéressent à la production durable. Les agriculteurs âgés quittent le secteur, et les nouveaux arrivants utilisent principalement des méthodes de production durable.

Je suis certaine qu'il se pose également des problèmes de relations de travail et il faut davantage de main-d'œuvre pour fabriquer les produits biologiques. J'aimerais beaucoup vous reparler de cette question quand j'aurai cette étude.

Le sénateur Oh : Il serait bon de connaître le nombre total des personnes qui sont employées dans ce secteur. C'est un aspect important.

Ms. Loftsgard: I would agree.

Senator Oh: Thank you.

Senator Petitclerc: Ms. Loftsgard, I am interested in the organic sector. I don't have numbers or even names, but I think I see a trend of small businesses or small names and specific products that eventually are absorbed by big, conventional food chains. As a consumer, sometimes that surprises me because I think I am buying that, but in the end, it belongs to a multinational that is not specifically organic. In the context of value-added, is that good or bad, unavoidable? Is it welcomed by small companies that start niche organic products? Is it that they don't have a choice, or is it a business opportunity? I want to have the picture with that. Maybe it is not even a trend.

Ms. Loftsgard: I think it is a trend. I think the larger organizations have seen the opportunity and that those brands have so much cachet that they want to add that to their portfolio.

I used to run a small enterprise. I no longer work there, but I can tell you that there are more and more of those companies coming out every year. Our largest trade show, Natural Products Expo, is in Anaheim. They have to move it to Las Vegas because there are thousands of new brands coming onto the market every single year. It is the hot innovation area.

I think we will continue to see the trends. Campbells Soup just bought Pacific; Annie's was bought by General Mills. We're seeing it more and more. I think it's each individual organization's business opportunity or not. Clif Bar has rejected that for many years, and they are independent.

Senator Petitclerc: So you don't see it as necessarily negative? It's a case-by-case scenario?

Ms. Loftsgard: I think it's case by case, yes. I think it's positive to see more products available. I see Loblaws has 250 private-label products right now in rural communities, and it may be more accessible in price. More availability is great.

Senator Petitclerc: Thank you.

Mr. Price, I have a general question. I'm on your website right now, and I see that while you have a big enterprise, you also make it clear that you want quality and you want to offer good conditions for your employees. On top of products, there are a

Mme Loftsgard : J'en conviens.

Le sénateur Oh : Merci.

La sénatrice Petitclerc : Madame Loftsgard, je m'intéresse au secteur biologique. Je n'ai pas de chiffres ni même de noms, mais je constate une tendance selon laquelle les petites entreprises ou les petites marques et certains produits sont éventuellement absorbés par les grandes chaînes alimentaires conventionnelles. En tant que consommatrice, cela me surprend parfois parce que je crois que j'achète un produit, mais finalement il appartient à une multinationale qui n'est pas particulièrement biologique. Dans le contexte de la valeur ajoutée, est-ce une bonne ou une mauvaise chose ou est-elle évitable? Les petites sociétés qui commencent dans le créneau des produits biologiques sont-elles satisfaites de cette tendance? Est-ce parce qu'elles n'ont pas le choix ou est-ce simplement une possibilité d'affaires? J'aimerais connaître le contexte de cette tendance. Ce n'est peut-être même pas une tendance.

Mme Loftsgard : Je crois qu'il y a effectivement une tendance. Les grandes sociétés ont compris qu'il y avait là des possibilités et ces marques sont tellement réputées qu'elles veulent les ajouter à leur inventaire.

J'ai déjà exploité une petite entreprise. Je n'y travaille plus, mais je peux vous dire qu'il y a de plus en plus de petites sociétés qui apparaissent chaque année. Notre plus grand salon commercial, Natural Products Expo, se tient à Anaheim. Il a fallu le déplacer à Las Vegas parce qu'il y a des milliers de nouvelles marques qui apparaissent chaque année. C'est un secteur où l'innovation est très forte.

Je crois que nous allons continuer à constater ces tendances. Campbells Soup vient d'acheter Pacific; Annie's a été achetée par General Mills. Nous le constatons de plus en plus. C'est à chaque organisation de décider si c'est là une opportunité d'affaires. Clif Bar refuse depuis des années ces offres et c'est une entreprise indépendante.

La sénatrice Petitclerc : Vous ne pensez donc pas que cette tendance soit nécessairement négative? Est-ce que cela dépend de l'entreprise?

Mme Loftsgard : Oui, je crois que c'est le cas. C'est une bonne chose que la gamme des produits augmente. Je sais que Loblaws offre 250 produits de marque à l'heure actuelle dans les collectivités rurales et il est possible que cela ait pour effet de réduire les prix. C'est une excellente chose qu'il y ait plus de choix.

La sénatrice Petitclerc : Merci.

Monsieur Price, j'ai une question générale. Je suis en ce moment sur votre site web et je constate que vous avez effectivement une grosse entreprise, mais vous indiquez également clairement que vous recherchez la qualité et que vous

lot of values that seem to be important to you. I guess my question is just very general, but when it comes to regulation, certification or funding for businesses like you, with that kind of profile, do you have barriers or challenges maybe that other companies would not have? Are we helping you as a country or making it more difficult, I guess is my question.

voulez offrir de bonnes conditions de travail à vos employés. En plus des produits, il semble qu'il y ait beaucoup de valeurs qui soient importantes pour vous. Ma question est sans doute très générale, mais, lorsqu'il s'agit de réglementation, de certification ou de financement pour les entreprises comme la vôtre, avec ce genre de profil, faites-vous face à des obstacles ou à des difficultés que les autres entreprises n'ont pas? Notre pays vous aide-t-il ou est-ce qu'il rend les choses plus difficiles, je crois que c'est là ma question.

Mr. Price: Well, Canada is the best country in the world, so I'm biased there for sure, and I think Alberta is actually a pretty good place in Canada. That's inherent in what we do.

M. Price : Eh bien, le Canada est le meilleur pays au monde, je suis donc partial sur ce point et je crois que l'Alberta est réellement un endroit très agréable où vivre au Canada. Cela se reflète dans ce que nous faisons.

We are definitely becoming less competitive worldwide, especially with the U.S., Australia and New Zealand, when it comes to value-added agriculture. Part of it is the taxation policy, and I know you spent quite a bit of time with the previous panel on taxation, but it certainly has an effect. I can give you an example. In our operations in South Dakota, the tax rate is 40 per cent below what it is in our operation in Alberta and about the same as in Ontario, so certainly that plays a factor.

Il est certain que nous sommes de moins en moins compétitifs sur le plan international, en particulier par rapport aux États-Unis, à l'Australie et la Nouvelle-Zélande et, lorsqu'il s'agit d'agriculture à valeur ajoutée. Cela s'explique en partie par la politique fiscale et je sais que vous avez beaucoup parlé de la fiscalité avec le groupe de témoins précédent, mais cela a certainement un effet. Je peux vous donner un exemple. Au Dakota du Sud, le taux d'imposition est de 40 p. 100 inférieur à ce qu'il est en Alberta et à peu près le même qu'en Ontario, de sorte que cela joue certainement un rôle.

We also have a lot of regulation. In South Dakota, we can organize a barn to be built in about three to four months. Anywhere else in Canada, particularly in Alberta and Ontario, where I know most, we're six to 12 months, so it becomes more difficult.

Il y a aussi beaucoup de règlements. Au Dakota du Sud, nous pouvons construire une grange en trois ou quatre mois. Ailleurs au Canada, en particulier en Alberta et en Ontario, les provinces que je connais le mieux, il faut 6 à 12 mois, ce qui complique les choses.

At the same time, there are a lot of U.S. banks that are willing to do agriculture and agri-food. Here, really the focus is only FCC, which does a great job, but they're limited. The big banks tend not to worry about agriculture. The portfolio relative to the big banks is small. They're sporadic. They will lend to land, but to lend to value-added agriculture is difficult.

En même temps, il y a beaucoup de banques des États-Unis qui sont prêtes à investir dans l'agriculture et l'agroalimentaire. Ici, il n'y a pratiquement que FAC, qui fait de l'excellent travail, mais cela est limité. Les grandes banques ne s'intéressent en général pas beaucoup à l'agriculture. Le portefeuille agricole des grandes banques est limité. Leur attitude varie beaucoup. Elles sont prêtes à financer l'achat de terres, mais beaucoup moins l'agriculture à valeur ajoutée.

So we have a lot of small barriers that add up that make it difficult to grow. We believe in Canada, and Alberta in particular, despite that because we think it's a great place to live and we want to provide our staff with opportunities. Our biggest risk, I think, is that we can't get enough people to continue to grow and be effective. Without that, it puts at risk everybody else. For us, we know we're losing out on export sales currently because we don't have enough staff in rural Alberta. We can get it in the large cities, but certainly in rural Alberta it's a difficult challenge for us to continue to get staffing for the operations that we have.

C'est à cause de tous ces petits obstacles qui s'ajoutent les uns aux autres qu'il est difficile de se développer. Nous avons confiance dans le Canada, en l'Alberta en particulier, malgré tout cela, parce que nous pensons que c'est un endroit où il fait bon vivre et que nous voulons offrir à nos employés beaucoup de possibilités. Le plus grand danger qui nous guette est de ne pas avoir suffisamment de main-d'œuvre pour continuer à croître et à être efficaces. Tout dépend de l'accès à la main-d'œuvre. Nous savons que nous vendons moins de produits à l'exportation pour la raison que nous n'avons pas suffisamment de personnel dans les régions rurales de l'Alberta. Nous avons accès à la main-d'œuvre dans les grandes villes mais, dans les régions rurales de l'Alberta, nous avons de la difficulté à embaucher la main-d'œuvre nécessaire à nos activités.

In addition, I just want to say with the organic portion, we have the nine retail food stores. We do sell organics through the stores. We sell both conventional and organic. It's a market consumer demand thing, and certainly there's more of a trend to organic, recognizing that our agricultural value-added industry sells billions of dollars in export markets. I think where organics can contribute, the mainstay of science, technology and agriculture — we've been very good at adapting science and technology. If we're going to reach the $75 billion mark, some of it is going to be organics, but the bulk is going to be, in my view, meat, canola oil, soy oil, those types of things.

I think for sure we want to be able to balance it, but for us we really believe that Canada is in a place where we should be feeding the world. Somebody coined us a food superpower, and we should be that. We've got land and water, and we should produce a lot of food for the world. I think we have some impediments and barriers holding us back, and we need to move on.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I would like to thank our witnesses. I have a number of questions for you, but I will start with Mr. Price. You just said that banks in Canada were not interested in agriculture, unlike those in the U.S. If American banks see the benefit in lending to farmers, why don't Canadian banks?

[*English*]

Mr. Price: Our banking structure in Canada is quite different than the U.S. banking structure. A few years ago, we were rated as the best banking system in the world because none of the banks failed. In my view, that's not necessarily the best banking system because if no one ever fails, then that means they're not taking enough risks in some cases. Every other industry and every other business has some failures.

What happened was, in my view, the Canadian banks became more conservative during that time frame, whereas the American banks continued to lend sometimes on a little bit higher risk, and competitiveness. We probably have access to 10 or 12 agricultural-based banks in the United States, and that's all they do, agriculture and agri-food. When I say agriculture, I mean value-added agriculture right to the consumer. They will lend to processing companies and to farms.

En outre, je dirais simplement que sur le plan biologique, nous avons neuf magasins alimentaires. Nous vendons des produits biologiques dans ces magasins. Nous vendons des produits conventionnels aussi bien que biologiques. Cela dépend de ce que demande le consommateur et il est vrai qu'il y a une tendance favorable aux produits biologiques, qui vient du fait que notre secteur agricole à valeur ajoutée exporte des milliards de dollars de produits. Je crois que ce qu'apporte le secteur biologique, dans le domaine de la science, de la technologie et de l'agriculture — c'est que nous avons très bien réussi à adapter la science et la technologie à nos besoins. Si nous voulons atteindre ce seuil de 75 milliards de dollars, une partie représentera le secteur biologique, mais la plus grande partie sera, à mon avis, la viande, l'huile de canola, l'huile de soya, ce genre de choses.

Bien sûr nous voudrions équilibrer les choses, mais nous sommes vraiment convaincus que le Canada est capable de nourrir le monde entier. Quelqu'un nous a qualifiés de superpuissance alimentaire et c'est ce que nous devrions être. Nous avons les terres et l'eau et nous devrions produire beaucoup d'aliments pour le monde entier. Il y a des obstacles et des difficultés qui nous ralentissent, mais nous devrions progresser.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos témoins. J'ai plusieurs questions à vous poser. Je vais d'abord m'adresser à M. Price. Vous venez de mentionner que les banques canadiennes ne s'intéressent pas à l'agriculture, comme c'est le cas des banques américaines. Normalement, si les banques américaines ont senti qu'il était bon d'aider les agriculteurs, pourquoi les banques canadiennes ne le font-elles pas?

[*Traduction*]

M. Price : La structure bancaire du Canada est très différente de celle des États-Unis. Il y a quelques années, on avait dit que notre système bancaire était le meilleur au monde parce qu'aucune de nos banques n'avait fait faillite. À mon avis, ce n'est pas nécessairement le meilleur système au monde parce que, si personne ne fait faillite, cela veut dire que les banques ne prennent pas suffisamment de risques. Toutes les autres entreprises font parfois faillite.

Ce qui est arrivé, à mon avis, c'est que les banques canadiennes sont devenues plus conservatrices depuis cette période, alors que les banques américaines ont continué à prêter en prenant parfois plus de risques et il y a aussi la compétitivité. Nous avons accès à peu près à 10 ou 12 banques dans ce secteur aux États-Unis, et c'est la seule chose qu'elles font, agriculture et agroalimentaire. Lorsque je dis agriculture, je parle d'agriculture à valeur ajoutée jusqu'à la vente directe au consommateur. Ces banques prêtent aux entreprises de transformation et aux exploitations agricoles.

Out here, especially in the West, what I've seen, if you're an agricultural producer, you'll get money for land, no problem, from the big banks, but FCC is really the only one interested in value-added in any reasonable way.

I can give you a little comparison. In the United States, we can get maybe 75 per cent debt versus equity on a construction. In Alberta, we're looking at 50 per cent or less debt to equity, so it just means that it's much more difficult to expand and grow because it takes much more income, revenue and cash flow to be able to reinvest and build.

I don't blame the big banks directly because their main business and their main profit centres are not agriculture. Therefore, in my view, they want it to be relatively easy, where agriculture, agri-food and value-added is complicated. It's more difficult to understand.

Therefore, especially in the West where we haven't had value-added — Ontario has more and Quebec has more, so I think it's better known. But certainly in the West, I think it's a barrier to people saying, "Let's go and make it happen."

If I can provide just one more example, we're actually doing a $15 million value-added Italian cured meat plant in Alberta now. We have Italian partners, 50-50 with us, a family from Italy who has the technology there. Sunterra has just about a 50-year history, and even there, we were only able to get 50 per cent debt equity financing in a plant that we think has a great potential on value adds.

[*Translation*]

Senator Dagenais: You talked about the U.S., so I'd like to discuss the NAFTA issue. As you know, Minister Freeland came back from the U.S. empty-handed. In the meantime, there are no rules for NAFTA. A rumour was going around that Mexico might pull out of the agreement or be excluded from it. If, for some reason, Mexico were to pull out of NAFTA, what would that mean for Canada's agricultural sector?

[*English*]

Mr. Price: Really good question. I don't know. I think that NAFTA, and before it the U.S.-Canada Free Trade Agreement, really helped agriculture in our sector for sure because it gave us a set of rules under which, if the Americans put on tariffs or countervail or something like that, we had an appeal mechanism to be able to settle those. We used them numerous times in the pork and beef sectors. It took too long to resolve, but at least we

Par ici, en particulier dans l'Ouest, j'ai constaté que si vous êtes un producteur agricole, vous pouvez obtenir des fonds pour acheter des terres, il n'y a pas de problème, auprès des grandes banques, mais FAC est en fait le seul organisme qui s'intéresse vraiment à la valeur ajoutée.

Je vais vous faire une petite comparaison. Aux États-Unis, nous pouvons obtenir des prêts qui représentent 75 p. 100 du coût de la construction. En Alberta, le rapport dette avoir propre est au plus de 50 p. 100, cela veut donc dire qu'il est beaucoup plus difficile de se développer et de croître parce qu'il faut davantage de revenus, de recettes et de flux de trésorerie pour pouvoir réinvestir et construire des infrastructures.

Je ne critique pas les grandes banques parce que leurs principales activités et sources de bénéfices ne sont pas l'agriculture. C'est pourquoi elles recherchent les bénéfices relativement faciles à obtenir alors que l'agriculture, l'agroalimentaire et la valeur ajoutée sont des secteurs complexes. Ils sont plus difficiles à comprendre.

Par conséquent, en particulier dans l'Ouest où nous n'avons pas connu la valeur ajoutée — l'Ontario en a davantage tout comme le Québec, de sorte que c'est plus connu. Cependant, pour ce qui est de l'Ouest, cela représente un obstacle qui empêche les gens de dire : « Allons-y et faisons-le. »

Si je peux vous donner un dernier exemple, nous sommes en train de construire une usine de transformation de la viande à l'italienne, à valeur ajoutée de 15 millions de dollars en Alberta. Nous avons des partenaires italiens qui ont investi le même montant que nous, c'est une famille italienne qui possède la technologie. Cela fait près de 50 ans que Sunterra existe, mais nous n'avons quand même pas pu obtenir un financement de 50 p. 100 de notre usine qui offre, d'après nous, un grand potentiel de valeur ajoutée.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Vous parliez des États-Unis, et j'aimerais aborder la question de l'ALENA. On sait que la ministre Freeland est revenue bredouille des États-Unis. Entre-temps, il n'y a pas de réglementation pour l'ALENA. Il y avait une rumeur voulant que le Mexique puisse se retirer de l'accord ou en être exclu. Si, pour une quelconque raison, le Mexique devait se retirer de l'ALENA, qu'est-ce que cette situation changerait pour l'agriculture canadienne?

[*Traduction*]

M. Price : Une excellente question. Je ne sais pas. Je pense que l'ALENA, et avant lui l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ont beaucoup apporté à notre agriculture dans notre secteur parce que ces accords ont fixé un ensemble de règles qui prévoyaient un mécanisme d'appel pour le cas où les Américains imposeraient des droits de douane ou des droits compensatoires ou des choses de ce genre. Nous avons très souvent utilisé ces

got it resolved. You may remember that country-of-origin labelling was one of those things that took years to get rid of, but it certainly gave us a mechanism to do that. So the risk of NAFTA falling apart or Mexico leaving and therefore having a difficult situation puts that whole investment again at risk on how the operational side of it works.

NAFTA is very important. We still have to look to our other agreements and be able to diversify from an agricultural perspective. That's why I think the CPTPP is very important to be able to have an alternative market. If we don't get it passed in the same time frame, we'll be behind again. Then the CETA agreement is also an important opportunity for us to capitalize, but there are a lot of non-tariff barriers the Europeans put on that make it very difficult to trade into Europe.

To me, it's a three-pronged approach. Let's get NAFTA done if we possibly can, but at the same time, let's make sure our other markets are accessible so that if something does break down, we have other alternatives where we can send our products.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I have a quick question about rail transportation. A strike was avoided at Canadian Pacific, a strike that would have been detrimental to everyone. The issue is nevertheless problematic. Rail transportation is essential. Have you identified any problems in that regard, or do you have any recommendations on how the situation might be improved?

[*English*]

Mr. Price: Yes, I think there are real transportation bottlenecks that we see every year, especially in a cold winter, from a commodity perspective. In our case, we aren't confident enough in the rail system that we'll send fresh meat that goes to Japan. It will go by truck rather than rail. In our small business, it's important that we have the highest level of service to our Japanese customers, and that means hitting every date that we possibly can. So certainly, rail in Canada is a difficult process.

The Vancouver dock disruptions have also been an issue. We've ended up sending over 100 tons of pork by air to be able to meet our commitments, which is an expensive proposition, but we needed to make sure our customers were covered.

dispositions dans le secteur du bœuf et du porc. Il a fallu beaucoup trop de temps pour résoudre ces problèmes, mais au moins, ils ont été résolus. Vous vous souvenez peut-être de l'étiquetage du pays d'origine; c'est un des problèmes qui a été très long à résoudre, mais au moins nous avions un mécanisme pour le faire. Par conséquent, le risque que l'ALENA soit abandonné ou que le Mexique le quitte, ce qui nous placerait dans une situation difficile, mettrait en danger nos investissements ainsi que nos opérations.

L'ALENA est un accord très important. Nous devons quand même penser à nos autres accords et nous diversifier du point de vue de l'agriculture. C'est la raison pour laquelle j'estime que le PTPGP est un accord très important pour nous parce qu'il nous offre l'accès à un autre marché. S'il n'est pas adopté dans le même délai, nous allons encore prendre du retard. Il y a aussi l'AECG qui nous donne également l'occasion de profiter de possibilités très intéressantes, mais les Européens utilisent beaucoup d'obstacles non tarifaires qui rendent difficiles les échanges commerciaux avec l'Europe.

Pour moi, il faut une approche à trois volets. Il faut terminer les négociations concernant l'ALENA, si cela est possible, mais parallèlement, il faut veiller à ce que nous ayons accès à d'autres marchés de sorte qu'en cas d'échec, nous aurons d'autres débouchés pour nos produits.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : J'ai une courte question concernant le transport ferroviaire. On a évité une grève du Canadien Pacifique qui aurait pu être dommageable pour tout le monde. Ça demeure quand même un problème. Le transport ferroviaire est un incontournable. Avez-vous cerné des problèmes avec le transport ferroviaire ou avez-vous des recommandations à nous faire pour tenter d'améliorer la situation?

[*Traduction*]

M. Price : Oui, je crois que, dans le secteur du transport, il y a des blocages qui se produisent tous les ans, en particulier lorsque l'hiver est très froid, pour ce qui est de transporter nos produits. Dans notre cas, nous n'avons pas suffisamment confiance dans le réseau ferroviaire pour utiliser ce moyen pour envoyer de la viande fraîche au Japon. Elle est transportée par camion plutôt que par le train. Dans notre petite entreprise, il est important de fournir un excellent service à nos clients japonais et cela veut dire respecter autant que possible les délais. De sorte que oui, le transport ferroviaire au Canada est problématique.

Les interruptions de service sur les quais de Vancouver ont également constitué un problème. Nous avons finalement envoyé plus de 100 tonnes de porc par avion pour pouvoir respecter nos engagements, ce qui est très coûteux, mais nous voulions être sûrs que nos clients soient satisfaits.

Any of those disruptions make it very difficult to be a reliable supplier. I know from commodities like canola oil, soya oil and wheat, if we don't have the ability to deliver to the customers, we become unreliable, and they look to reliability in a lot of ways. It's a sector that we have to have reliability in and recognize that we only really have one option to Vancouver. Hopefully we can get Rupert more ships going through it, especially containers. For us, it's a critical piece to be able to rely on given that the bulk of the grain-growing area in Western Canada is obviously a long way from a port.

One of the things I'd like to see is more pigs, more cattle, more pasta and more value add so that what we're putting on rail and the system is of a higher value and denser, if that's the right way of describing it, from a commodity perspective. It takes about 10 bushels of wheat or barley to produce a pig, and we can send 40 kilos of that pork over to Asia. That really condenses the amount of commodity that we put on the rails if we're able to do that in Western Canada.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you.

[*English*]

Senator R. Black: With respect to the Temporary Foreign Worker Program, does it, in general terms, need to be updated, changed or scrapped and redone? Just expand a little bit more about that, please.

Mr. Price: In our view, the Temporary Foreign Worker Program works in different ways for different parts of agriculture. In our case, we would rather not have temporary foreign workers. We'd rather have permanent workers. We think that many Canadians would prefer to live and work in the cities and have different jobs than what we would have on the farm. There are lots of people in the world who would really like to come to Canada. Given that we all came to Canada at some point, it gives us an opportunity to develop those workers.

We can't get rid of the Temporary Foreign Worker Program for a segment of agriculture and value-added. I'd like to see a pathway to immigration that is predictable.

I think the temporary foreign worker, if we changed it, like I said before, to a transitional foreign worker program that allows us to bring in and effectively sponsor for two years a temporary foreign worker that we want to have become a Canadian citizen

Avec toutes ces interruptions de service, il est très difficile d'être un fournisseur fiable. Je sais que, pour des produits comme l'huile de canola, l'huile de soja et le blé, si nous ne sommes pas en mesure de les livrer à nos clients, nous sommes considérés comme des fournisseurs non fiables et la fiabilité s'apprécie de différentes façons. C'est un secteur où il est important d'assurer la fiabilité dans nos échanges et de tenir compte du fait que nous avons qu'une seule option pour expédier les marchandises à Vancouver. On peut espérer qu'avec le temps, Rupert pourra accueillir davantage de navires, en particulier des porte-conteneurs. Pour nous, c'est un élément essentiel sur lequel nous devons pouvoir compter, étant donné que la plupart des secteurs céréaliers de l'Ouest du Canada sont bien évidemment très éloignés d'un port.

Je voudrais que nous puissions exporter davantage de porc, de bétail, de pâtes et de produits à valeur ajoutée pour que nous les transportions par rail et que le système écoule des produits plus denses et de plus grande valeur, si c'est la bonne façon de le dire, du point de vue des produits. Il faut environ 10 boisseaux de blé ou d'orge pour produire un porc et nous pouvons envoyer 40 kilos de ce porc en Asie. Cela réduit d'autant le volume du produit que nous transportons par rail, si nous arrivons à le faire dans l'Ouest du Canada.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Je vous remercie.

[*Traduction*]

Le sénateur R. Black : Pour ce qui est du Programme des travailleurs étrangers temporaires, faut-il, d'une façon générale, le mettre à jour, le modifier ou l'abandonner et le repenser? Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

M. Price : À notre avis, les résultats du Programme des travailleurs étrangers temporaires varient selon les secteurs de l'agriculture concernés. Dans notre cas, nous préférons ne pas employer de travailleurs étrangers temporaires. Nous préférons avoir des employés permanents. Nous pensons que les Canadiens préfèrent souvent vivre et travailler dans les villes et exercer des tâches différentes de celles qu'il faut exécuter dans une ferme. Il y a beaucoup de gens dans le monde qui voudraient vraiment venir au Canada. Étant donné que nous sommes tous venus au Canada à un moment donné, cela nous donne la possibilité de former ces travailleurs.

Il ne faut pas supprimer le Programme des travailleurs étrangers temporaires pour certains secteurs de l'agriculture et celui de la valeur ajoutée. J'aimerais qu'il existe une façon prévisible d'immigrer au Canada.

Je pense que le Programme des travailleurs étrangers temporaires s'il devenait, comme je l'ai déjà dit, un programme de travailleurs étrangers transitoires qui nous permettrait de faire venir et de parrainer vraiment pendant deux ans un travailleur

or landed immigrant, it gives us all the ability — Canada, our companies and the employee — to find out whether they like it here, whether they like the work and provide meaningful employment so that the day they land, they've got a job. To me, the day they land, they're starting to work, they pay taxes and they do all the things that we want them to do. If we can transition them into a permanent workforce, especially in rural Canada, it's a benefit to the Canadian economy both in terms of their contribution but also in taxes in rural communities.

étranger temporaire que nous souhaitons accueillir pour qu'il devienne un citoyen canadien ou un immigrant ayant le droit d'établissement, cela donnerait la possibilité — au Canada, à nos sociétés et à l'employé — de savoir si ces personnes aiment vivre ici, si elles aiment leur travail, pour que nous leur fournissions un emploi satisfaisant de sorte qu'ils aient un travail qui les attend le jour où ils arrivent. Pour moi, dès leur arrivée, ils devraient commencer à travailler, à payer des impôts et à faire toutes les choses que nous voulons qu'ils fassent. Si nous pouvons les transformer en une main-d'œuvre permanente, en particulier dans les régions rurales du Canada, cela serait profitable pour l'économie canadienne à la fois grâce à leur apport, mais aussi pour les taxes versées aux collectivités rurales.

Our plant is in Trochu, Alberta. It's about 1,100 people. It's one of the few rural areas that has renovated their school because the population in the town has gone up, partly because we're having fewer kids but people from other countries have more kids. There are more kids in the school, so they've updated the school. Trochu itself is excited about the opportunity of having more people come to their town. It's about 110 miles away from Calgary, so it's a bit out of the way, but it's an effective way of doing it.

Notre usine de transformation se trouve à Trochu en Alberta. Il y a environ 1 100 habitants. C'est une des rares zones agricoles où l'école a été rénovée parce que la population de la ville a augmenté, en partie parce que nous avons moins d'enfants, mais les gens qui viennent d'ailleurs en ont davantage. Il y a davantage d'enfants à l'école, de sorte qu'ils ont rénové l'école. La population de Trochu est enchantée qu'il y ait davantage de personnes qui viennent s'installer dans leur ville. Elle est située à environ 110 milles de Calgary, de sorte qu'elle est un peu isolée, mais c'est une façon efficace de le faire.

We need a pathway to immigration, and if the Temporary Foreign Worker Program is it, that's fine. Ninety per cent of the temporary foreign workers that come into our system in the meat industry transition to landed immigrants, and the average length of time they stay with the company is 10 years, which is much longer than what we normally see out of non-temporary foreign workers.

Il nous faut trouver une façon d'aider les immigrants et s'il faut avoir recours au Programme des travailleurs étrangers temporaires, c'est très bien. Quatre-vingt-dix pour cent des travailleurs temporaires étrangers qui travaillent dans le secteur de la viande ont obtenu le droit d'établissement et ils restent en moyenne 10 ans dans notre entreprise, ce qui est beaucoup plus long que ce qui se passe habituellement avec les travailleurs étrangers non temporaires.

Senator R. Black: Thank you.

Le sénateur R. Black : Merci.

Ms. Loftsgard, can you expand on the need for data? Your last points talked about the need for data. For what purpose? What is the frequency and the need? Can you expand a little bit more on that?

Madame Loftsgard, pouvez-vous nous en dire davantage sur la nécessité d'avoir des données? Vos derniers commentaires portaient sur les données. Dans quel but? Quelle est la fréquence et la nature exacte de ce besoin? Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

Ms. Loftsgard: Sure. In the HS codes that exist on tracking trade data, we are lumped in with conventionals. When we are looking at the question from Senator Oh, we can only tell you that we have $607 million in exports, which is absolutely incorrect. We track no value-added goods. It's only on raw commodities.

Mme Loftsgard : Bien sûr. Dans les codes SH qui servent à suivre les données relatives aux échanges commerciaux, nous sommes regroupés avec les produits conventionnels. Si nous posons la question qu'a posée le sénateur Oh, nous pouvons uniquement vous dire que nos exportations représentent 607 millions de dollars, ce qui est tout à fait inexact. Nous suivons les produits sans valeur ajoutée. Ces derniers concernent uniquement les produits non transformés.

Senator R. Black: "We" being Canada?

Le sénateur R. Black : « Nous » veut dire le Canada?

Ms. Loftsgard: Yes, the collective "we." When we look at how important the organic sector is, it's hard for us to understand what we're achieving on the export side, but also what displaced opportunities we have because we're importing these products.

Mme Loftsgard : Oui, c'est un « nous » collectif. Compte tenu de l'importance du secteur biologique, nous avons du mal à savoir ce qui se passe du côté des exportations, mais aussi à

When I mentioned the $1.6 billion in value-added products in Canada, I can guarantee you that half of that or more is definitely not created in Canada. It's imported goods, but I couldn't confirm because I have no data.

Just to highlight, also, on the Mexico question that came earlier, we do have some HS codes from Mexico, and we have $55 million worth of imports and we only export $23.4 million to them. When it comes to these trade relations, and we're right now negotiating an equivalency arrangement with Mexico, these pieces of data are extremely important for us to understand whether we should enter into these equivalency arrangements, which is the responsibility of CFIA.

Senator R. Black: Thank you. That's all.

[*Translation*]

Senator Gagné: Thank you for your presentation, Mr. Price.

[*English*]

Could you speak to research activities that support the pork industry? Have there been any national research priorities identified for the industry? Is it a multidisciplinary, multi-institutional process? Is the research coordinated among the universities, research communities and industry? I'd like your comments on that.

Mr. Price: Sure. I appreciate the question. I've sat on a few research and innovation boards. I think the pork industry, because it has consolidated quite a lot, has become pretty focused on the research activities and working with universities, the Government of Canada and the provincial governments to try to focus on effective research, and I think it has done a pretty good job in terms of deciding on what priorities there are.

Pork is a worldwide industry. It is the most widely consumed meat in the world. China is the largest consumer and producer of pork. The Canadian pork industry is owned, both at the farming level and the processing level, by Canadian companies and mostly family enterprises. I think it's a tight-knit community that is actually pretty good at directing research.

There's been lots of research done on meat quality and differential meat quality, which I think is an important thing, because it's about consumers. We've looked at disease retention and the ability to react to it. Certainly, we've had very good

connaître les opportunités manquées parce que nous importons en fait ces produits.

Lorsque j'ai parlé de produits à valeur ajoutée d'une valeur de 1,6 milliard de dollars au Canada, je peux vous garantir qu'au moins la moitié de ces produits n'ont certainement pas été fabriqués au Canada. Ce sont des produits importés, mais je ne peux pas vous le confirmer parce que je ne dispose pas de données à ce sujet.

J'aimerais préciser un point, à propos de la question sur le Mexique qui a été posée il y a un instant; nous avons des codes SH avec le Mexique et nous avons 55 millions de dollars d'importations alors que nous exportons vers ce pays seulement 23,4 millions de dollars. Lorsqu'on parle de ces échanges commerciaux, et nous sommes en train de négocier une entente sur les équivalences avec le Mexique, il est très important pour nous de disposer de ces données pour savoir si nous devrions conclure ces ententes sur les équivalences, qui relèvent en fait de l'ACIA.

Le sénateur R. Black : Merci. C'est tout.

[*Français*]

La sénatrice Gagné : Merci de votre présentation, monsieur Price.

[*Traduction*]

Pourriez-vous nous parler des activités de recherche qui appuient le secteur porcin? Avez-vous identifié des priorités de recherche nationale pour ce secteur? Est-ce un processus multidisciplinaire et multi-institutionnel? La recherche est-elle coordonnée entre les universités, les centres de recherche et l'industrie? J'aimerais avoir vos commentaires sur ce sujet.

M. Price : Bien sûr. J'apprécie la question. J'ai fait partie de plusieurs conseils de recherche et d'innovation. Je pense que le secteur porcin, où il y a eu de nombreux regroupements, s'intéresse beaucoup aux activités de recherche et au travail qui s'effectue avec les universités, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux pour essayer de rendre la recherche efficace; je pense qu'il a fait du bon travail pour ce qui est de choisir des priorités.

Le porc est une industrie mondiale. Je crois que c'est la viande qui est la plus consommée au monde. La Chine est le plus gros consommateur et le plus gros producteur de porc. Le secteur porcin canadien appartient, tant au niveau de la production qu'à celui de la transformation, à des sociétés canadiennes, pour la plupart des entreprises familiales. C'est une collectivité très serrée qui réussit assez bien à orienter la recherche.

On a fait beaucoup de recherche sur la qualité de la viande et sur les différentes qualités de viande, ce qui me paraît un aspect important, parce que cela concerne en fait les consommateurs. Nous avons étudié les façons de contenir les maladies et

success working together on keeping some diseases out of the country and being known worldwide for high-quality food safety and pork health safety, as well. Yes, I think it has been effective.

Senator Gagné: Genetics, I imagine.

Mr. Price: Genetics has been left mostly to private companies because they are worldwide companies. Certainly there have been bits and pieces, but I think that's a more effective place because we're now in a zone where they can afford to spend the money and are ahead of government institutions because they hold the genetic seed stock.

Very few research stations can have the size of herd that it takes to do genetic evaluations. It's better in the private hands, but I think that has been a good transition. I'd rather the industry work on meat and meat quality than genetics, for example.

Senator Gagné: Thank you.

The Chair: I have a question for Ms. Loftsgard. It's great to hear that millennials are so interested in consuming organically grown food. We heard from the last panel that they're also very interested in fruits and vegetables in general, but they want them at a more prepared stage when they buy them. My concern would be that this probably means an increased use of packaging, so therefore more garbage. How is the industry dealing with the packaging issue?

Ms. Loftsgard: We've just done a food service study to look at grab and go and ready to eat. I'd be happy to send that along to you because I think a lot of it is becoming more available in a Starbucks environment, and that's where the millennials are shopping. I don't think they're going for the pre-packaged foods because they are environmentally conscious as well.

On the packaging side, I can tell you that there are requirements within the organic standards with regard to using at least products that will not contaminate the organic state. There could be corn-based packaging or beet sugar packaging. Those things are disallowed under the organic standards, but I think it would be interesting to do a study of packaging brands and whether it's any different from other sectors. I don't think we have robust data on that, besides the food service study, which I would be happy to share.

d'intervenir. Je dirais que nous avons obtenu ensemble d'excellents résultats pour ce qui est d'éviter que des maladies soient introduites au pays et nous avons une réputation mondiale en matière de salubrité des aliments et de santé des porcs, également. Je crois que cela a été efficace.

La sénatrice Gagné : La génétique, j'imagine.

M. Price : La génétique a été laissée, dans l'ensemble, aux sociétés privées parce que ce sont des sociétés mondiales. Il s'est bien fait certaines choses, mais je crois que ce secteur est plus efficace parce que nous nous trouvons maintenant dans une zone dans laquelle ces sociétés ont des fonds à dépenser et qu'elles ont pris de l'avance sur les institutions gouvernementales parce que ce sont elles qui détiennent les stocks de semences génétiques.

Il n'y a pas beaucoup de centres de recherche qui disposent d'un troupeau suffisamment nombreux pour effectuer des évaluations génétiques. Il est préférable que cette recherche soit confiée à des sociétés privées, mais je pense que la transition s'est faite en douceur. Je préfère que l'industrie travaille sur la viande et la qualité de la viande plutôt que sur la génétique, par exemple.

La sénatrice Gagné : Merci.

La présidente : J'aimerais adresser ma question à Mme Loftsgard. J'ai beaucoup aimé vous entendre dire que les millénaires souhaitaient consommer des aliments biologiques. Le dernier groupe de témoins nous a dit qu'ils s'intéressaient également en général aux fruits et aux légumes, mais qu'ils voulaient qu'ils soient davantage préparés au moment où ils les achètent. Cela veut probablement dire qu'il faudrait augmenter le recours à l'emballage et je crains que cela donnerait davantage de déchets. Que fait l'industrie sur la question des emballages?

Mme Loftsgard : Nous venons tout juste de faire une étude sur les aliments prêts à emporter et à manger. Je me ferais un plaisir de vous l'envoyer parce que ces aliments sont de plus en plus fréquemment offerts dans les Starbucks et c'est là que les millénaires font leurs achats. Je ne pense pas qu'ils veulent des aliments préconditionnés parce qu'ils sont également sensibilisés à l'environnement.

Du côté de l'emballage, je peux vous dire que les normes biologiques contiennent des exigences relatives à l'emploi de produits qui, pour le moins, ne vont pas contaminer l'environnement biologique. Il pourrait s'agir d'emballages utilisant le maïs ou le sucre de betterave. Les normes biologiques n'autorisent pas le recours à ces produits, mais il serait intéressant de faire une étude sur les marques de conditionnement et de savoir si elles diffèrent des autres secteurs. Je ne pense pas que nous disposions de données solides sur ce sujet, à l'exception de cette étude sur la restauration, que je me ferais un plaisir de vous transmettre.

The Chair: Can you send it to the clerk so everyone gets it?

Ms. Loftsgard: I will.

The Chair: Thank you. That would be great.

[*Translation*]

Senator Maltais: I have a very quick question. Are your products competitive in terms of Canadian grocery stores?

[*English*]

Mr. Price: Yes, our products are worldwide competitive. We export 80 per cent of our production to Asia, and Japan is the most competitive market in the world. China is becoming very competitive and we are building our sales there. So from our perspective, it's very important to be worldwide competitive. Both beef and pork are. In our retail stores, we also think that we're bringing products from, in general, local production that is very competitive with anybody else. It's great that we can be competitive. I think there are things around the edges that make it difficult, but fundamentally we have to be competitive in order to be able to sell products around the world.

[*Translation*]

Senator Maltais: Thank you.

[*English*]

Senator Oh: When you say that you export to China, Shanghai has major agri-food exhibitions. Do you participate in those exhibitions?

Mr. Price: Yes. Canada Pork International is the association that handles export activities, so they will have a booth in the Shanghai food and hotel association show and the industry will be part of that booth. In the last two years we've been there, in Guangzhou and Beijing. We are getting to be more well known.

Canadian pork in Canada, in general, is very good. We've just received permission to send a pilot project of chilled pork to China, so that will be the start of an experiment to provide high-quality Canadian pork into the Chinese market.

Senator Oh: It's a huge market.

Mr. Price: It's the biggest in the world. It's going to be the most competitive, but it's the largest in the world and we have to be very good at it. We're up for the challenge.

La présidente : Pouvez-vous l'envoyer à la greffière pour que tout le monde l'ait?

Mme Loftsgard : C'est ce que je vais faire.

La présidente : Merci. Ce serait une excellente chose.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : J'ai une très courte question : est-ce que les produits que vous fabriquez sont compétitifs dans les épiceries canadiennes?

[*Traduction*]

M. Price : Oui, nos produits soutiennent la concurrence mondiale. Nous exportons 80 p. 100 de notre production en Asie et le Japon est le marché mondial qui est le plus compétitif. La Chine est également en train de devenir très compétitive et nous développons nos ventes dans ce pays. De notre point de vue, il est très important que notre secteur soit compétitif à l'échelle mondiale. Le bœuf et le porc le sont. Dans nos magasins de détail, nous pensons que nous offrons des produits qui sont, en général, locaux et qui sont très compétitifs par rapport aux autres. Je me félicite du fait que nous soyons compétitifs. Il y a bien sûr certains aspects qui compliquent la situation, mais pour l'essentiel, nous devons être compétitifs pour pouvoir vendre nos produits dans le monde entier.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci.

[*Traduction*]

Le sénateur Oh : Lorsque vous dites que vous exportez en Chine, vous savez que se tiennent à Shanghai de grands salons agroalimentaires. Participez-vous à ces salons?

M. Price : Oui. Canada Pork International est l'association qui s'occupe des exportations; cet organisme a donc un stand au salon de l'association hôtelière et de la restauration de Shanghai et l'industrie est présente dans ce stand. Nous y avons assisté ces deux dernières années, tout comme à Guangzhou et Beijing. Nous sommes de plus en plus connus.

De façon générale, le porc canadien au Canada est excellent. Nous venons d'obtenir la permission de lancer un projet pilote concernant le porc réfrigéré en Chine, ce qui sera le début d'une expérience consistant à fournir du porc canadien de haute qualité sur le marché chinois.

Le sénateur Oh : C'est un marché énorme.

M. Price : C'est le plus grand marché au monde. Il sera également le plus compétitif, mais c'est le plus grand marché au monde et nous devons faire très bien les choses. Nous sommes prêts à répondre à ce défi.

Senator Oh: Thank you.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Mr. Price, I wanted to pick up on the challenge of moving grain out west. Perhaps, in our report, we could recommend that the Canadian government buy a pipeline to transport canola oil out west. It was just a comment, Madam Chair.

Senator Gagné: I thought you had a question.

Senator Dagenais: No, just a comment. Thank you very much, Mr. Price.

[*English*]

The Chair: With that quick comment at the end, I would like to thank our panellists. It has been a very interesting morning and we were pleased to have you here today. There were a lot of great recommendations and good conversation.

(The committee adjourned.)

Le sénateur Oh : Merci.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Price, je voulais revenir sur la problématique du transport du grain vers l'Ouest. On pourrait peut-être recommander dans notre rapport que le gouvernement canadien fasse l'achat d'un pipeline pour acheminer l'huile de canola vers l'Ouest. C'était simplement un commentaire, madame la présidente.

La sénatrice Gagné : Je croyais que c'était une question.

Le sénateur Dagenais : Non, c'était un commentaire. Merci beaucoup, monsieur Price.

[*Traduction*]

La présidente : Après ce dernier bref commentaire, j'aimerais maintenant remercier nos témoins. Nous avons passé une matinée très intéressante et nous sommes heureux de vous avoir entendus aujourd'hui. Vous avez présenté d'excellentes recommandations et nous avons eu une bonne discussion.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Thursday, May 31, 2018

Southern Potato Company:

Keith Kuhl, President and CEO.

Canadian Produce Marketing Association:

Jane Proctor, Vice President, Policy and Issues Management.

Sunterra Farms Ltd.:

Ray Price, President.

Canada Organic Trade Association:

Tia Loftsgard, Executive Director.

TÉMOINS

Le jeudi 31 mai 2018

Southern Potato Company :

Keith Kuhl, président et chef de la direction.

Association canadienne de la distribution de fruits et légumes :

Jane Proctor, vice-présidente, Gestion des politiques et des enjeux.

Sunterra Farms Ltd. :

Ray Price, président.

Association pour le commerce des produits biologiques du Canada :

Tia Loftsgard, directrice générale.